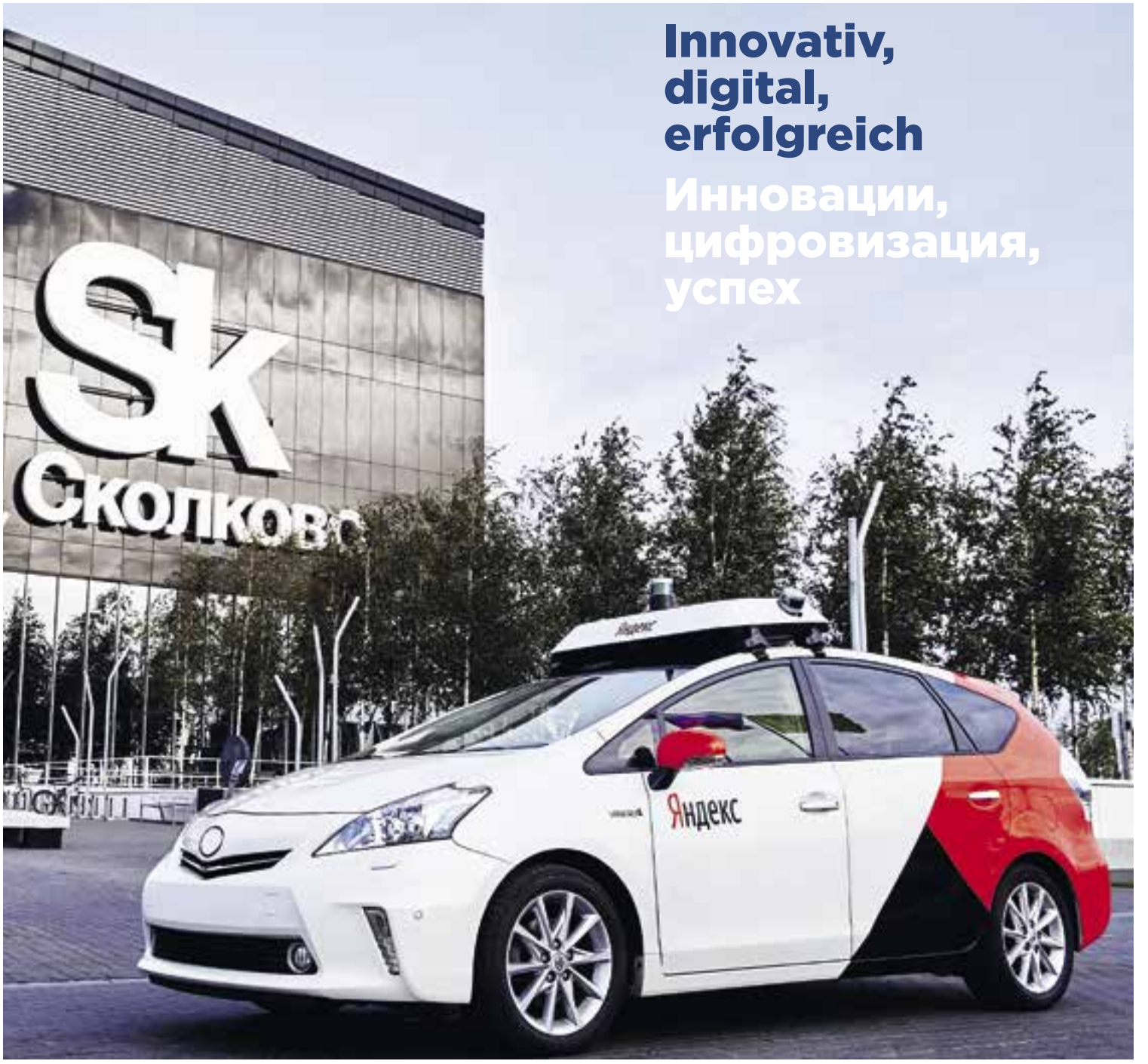
impuls
Deutsch-Russisches Wirtschaftsmagazin
Российско-Германский бизнес-журнал
01 I 2020
АНК

Innovativ, digital, erfolgreich

Инновации, цифровизация, успех





Fokus
Digitales Kulturerbe gestalten
Zu Gast bei Yandex, dem größten IT-Unternehmen Russlands

Тема номера
«Яндекс»: создавая цифровое наследие
В гостях у крупнейшей ИТ-компании России



Impuls-Gespräch
mit Benjamin Wilkening, Vice President International Investor Relations, Skolkowo

Интервью
с Беньямином Вилькенингом, вице-президентом по взаимодействию с международными инвесторами, «Сколково»



IO-Link

ifm electronic - close to you!

Gewährleistung 5 Jahre auf ifm-Produkte

Лидер в области промышленной автоматизации

- датчики для каждой отрасли
- системы управления и промышленная безопасность
- широкая линейка датчиков с технологией IO-Link
- INDUSTRY 4.0 и IoT
- сделано в Германии
- обучающие семинары и личный подход
- представительства в регионах

www.ifm.com/ru

50th ifmniversary experience in automation.



Lena Steinmetz
Chefredakteurin Impuls

Лена Штайнметц
главный редактор «Импульс»

Liebe Leserinnen und Leser,

Hand aufs Herz: Wie gut gehen Sie mit Veränderungen um? Fällt es Ihnen leicht, sich in neue Situationen einzufinden? Gemeint ist nicht unbedingt ein neuer Job oder Umzug. Es kann auch eine Umstellung auf ein neues Smartphone bzw. eine neue App sein, oder wie jetzt gerade – auf eine neue Situation angesichts des Coronavirus. Wenn sich in unserem Leben etwas ändert, orientieren wir uns neu. Mal verängstigt und verunsichert, mal fröhlich gespannt und neugierig.

Für das AHK-Magazin Impuls war es längst an der Zeit, sich zu verändern. So ging im vorigen Jahr die Identitätssuche los – zusammen mit meinen Kolleginnen und Kollegen. Wir haben gesucht, diskutiert, ausprobiert, Vorschläge angenommen oder abgelehnt und weitergesucht.

Wir haben Neues gewagt. Impuls präsentiert sich im neuen Jahr mit neuem Layout und neuen Inhalten. Unverändert ist der Fokus auf Sie, unsere Mitglieder und Partner. Mit Ihnen und Ihrer Expertise bleibt Impuls als deutsch-russisches Wirtschaftsmagazin seinem Anspruch an gehaltvolle und zeitkritische Themen treu. Wir wollen Ihnen auch weiterhin alles Wissenswerte zum Thema Russland und seine wirtschaftliche Entwicklung bieten: in Expertenartikeln, Interviews, Reportagen, Mitgliedernews.

Ich freue mich, dass der Fokus dieser Ausgabe auf dem facettenreichen Thema Digitale Innovationen liegt. Denn auch hier befinden wir uns mitten im Wandel. Nun gilt es für jeden Einzelnen und jedes einzelne Unternehmen, seinen individuellen Weg zu finden.

Ich wünsche Ihnen gute Unterhaltung bei der Lektüre und freue mich auf Ihr Feedback zum neuen Impuls.

Уважаемые читатели,

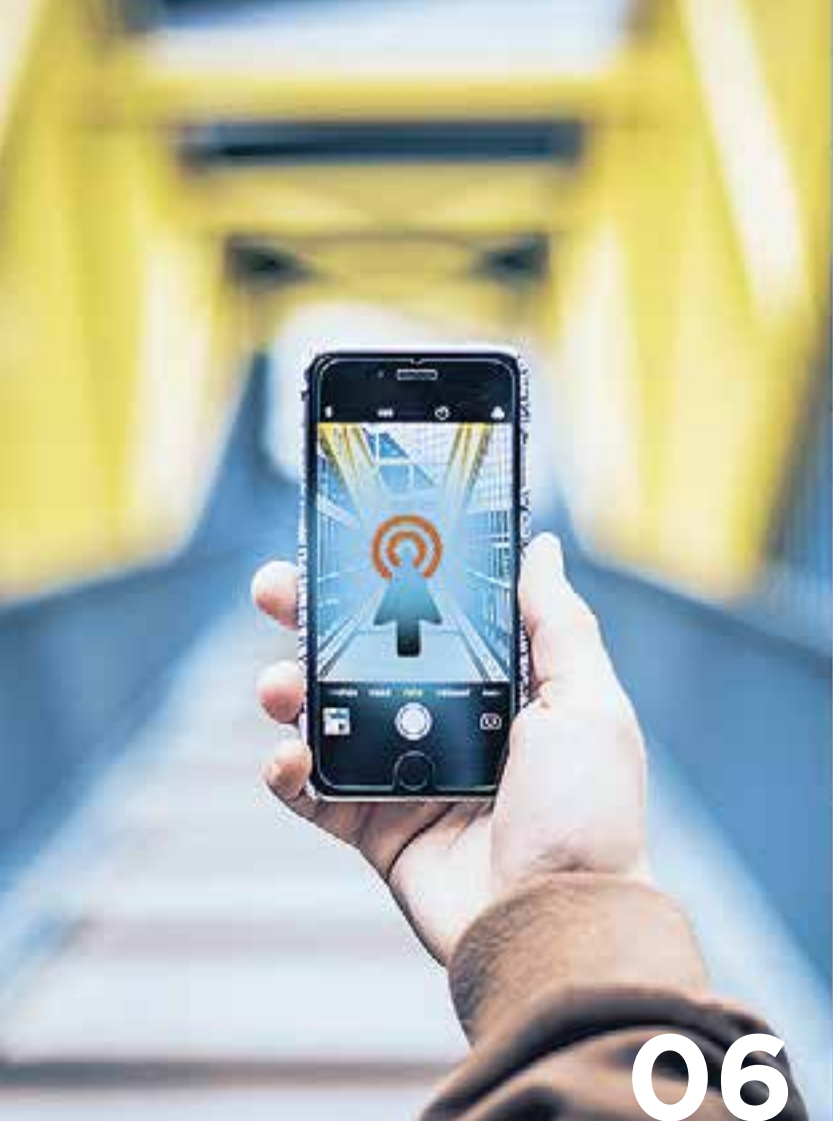
давайте начистоту: насколько хорошо вы справляетесь с изменениями? Легко ли вы адаптируетесь к новым ситуациям? Изменения – это необязательно новое место работы или переезд. Это также может быть переход на новый смартфон, новое приложение или переосмысление в условиях сегодняшней ситуации вокруг коронавируса. Любые перемены в жизни заставляют нас перенастроиться. Иногда это сопровождается чувством страха и нерешительностью, иногда – радостным волнением и любопытством.

Для журнала ВТП «Импульс» уже давно пришла пора меняться. Поиск идентичности начался в прошлом году. Вместе с коллегами мы искали, обсуждали, пробовали, принимали или отклоняли предложения и продолжали поиск.

Мы решили обновиться. «Импульс» выходит в новом году в новом дизайне и с новым содержанием. Прежним остается фокус внимания – на вас, наших членов и партнеров. Благодаря вам и вашей экспертизе российско-германский бизнес-журнал «Импульс» остается верным требованию освещать важные и актуальные темы. Мы хотим и впредь делиться с вами всем, что нужно знать о России и ее экономическом развитии: в экспертных материалах, интервью, репортажах, новостях компаний-членов.

Я рада, что темой этого номера стали цифровые инновации, ведь и здесь мы с вами находимся в процессе перемен. Каждому из нас и каждой отдельной компании предстоит найти свой собственный путь.

Я желаю вам увлекательного чтения и буду рада узнать, что вы думаете о новом «Импульсе».



06

Fokus

Innovativ, digital, erfolgreich

—

Тема номера

Инновации, цифровизация, успех



40/44

Impuls-Gespräch
Benjamin Wilkening: „Für russische Start-ups liegt die Chance im Ausland“

—

Interview
Беньямин Вилькенинг: «Шансы для российских стартапов – за рубежом»

Mein Arbeitsplatz
mit Burkhard Binder, Managing Director Lamoda Group

—

Мое рабочее место
с Буркхардом Биндером, управляющим директором Lamoda Group



54

01 **Editorial** 01

04 **Russland-Meister** 04

FOKUS: Innovativ, digital, erfolgreich
Digitalisierung: Deutschland vs. Russland 06
Digitales Kulturerbe gestalten 10
Digitale Technologien in der russischen Industrie 20
Neue Technologien für Unternehmen in Russland 24
DataMatrix-Code: als Schutzschild gegen Produktfälschungen? 28
Industrie 4.0 = Controlling 4.0? 30
Digital Leader 4.0: Herausforderungen und Wandel 36

40 **Impuls-Gespräch**
„Für russische Start-ups liegt die Chance im Ausland“ 40

48 **Branchen & Märkte** 48

50 **Recht & Steuern**
Bußgeldtatbestände für Personaldatenverstöße erweitert 50
Viehhaltung in Russland: Die Besteuerung 52

54 **Mein Arbeitsplatz** 54

56 **Sieben Fragen** 56

58 **Digitales Büro** 58

60 **AHK-Gesichter** 60

62 **AHK intern**
Mitgliedernews 62
Neumitglieder 68
Treffen Sie uns in Deutschland 76

01 **К читателю** 01

04 **Мастера России** 04

06 **Тема номера: Инновации, цифровизация, успех**
Цифровизация: Россия vs. Германия 06
«Яндекс»: создавая цифровое наследие 16
Цифровые технологии в российской промышленности 22
Современные технологии для бизнеса в России 26
Код Data Matrix: как инструмент борьбы с контрафактом? 29
Индустрия 4.0 = Контроллинг 4.0? 34
Digital Leader 4.0: вызовы и трансформация 38

44 **Интервью**
«Шансы для российских стартапов – за рубежом» 44

49 **Рынки & отрасли** 49

50 **Налоги & право**
Обновлен состав административных правонарушений в сфере защиты данных 50
Животноводство в России: налоговая нагрузка 53

54 **Мое рабочее место** 54

56 **Семь вопросов** 56

59 **Цифровой офис** 59

61 **Лица ВТП** 61

62 **Мир ВТП**
Новости компаний 62
Новые члены ВТП 68

Alle Impuls-Ausgaben *finden Sie unter russland.ahk.de/infothek/publikationen/magazin-impuls*

Все номера Impuls *вы найдете по ссылке: russland.ahk.de/ru/mediacentr/publikacii/zhurnal-impuls*

Die Zukunft als Programm

In den SAP Labs entstehen neue Produkte und Technologien für Kundeninnovationen. Eines der Labs ist seit 2012 auch in Moskau beheimatet. In Russland profitiert SAP von der Nähe zu seinen größten Kunden – zum Beispiel betreibt SAP gemeinsam mit Rostelekom ein Datenzentrum mit hunderten Servern und autonomer Stromversorgung. Gemessen am Umsatz beherrscht SAP die Hälfte des russischen Markts für Firmensoftware. Die starke Position verdankt es auch dem großen Pool an Experten: In einem Vierteljahrhundert hat SAP in Russland über 20.000 Spezialisten ausgebildet.

SAP CIS
auf der Seite des AHK-Projekts „Die Russland-Meister“
russlandmeister.ru/de/companies/sap

Программа на цифровое будущее

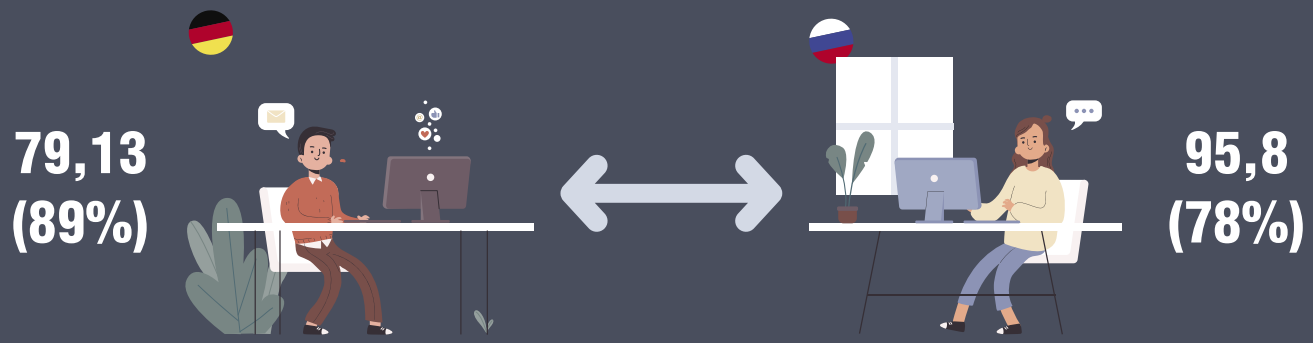
В лабораториях SAP рождаются новые продукты и технологии для инноваций клиентов. Одна из таких лабораторий с 2012 года находится в Москве. В России SAP выигрывает еще и от близости к крупным клиентам. Например, у компании есть совместный с «Ростелекомом» дата-центр в Москве с сотней серверов и системой автономного энергоснабжения. По обороту SAP занимает половину российского рынка корпоративного софта. Столь сильными позициями концерн обязан внушительному пулу экспертов. За четверть века SAP обучил в России более 20 тыс. специалистов.

SAP CIS
на сайте проекта ВТП «Мастера России»
russlandmeister.ru/ru/kompanii/sap

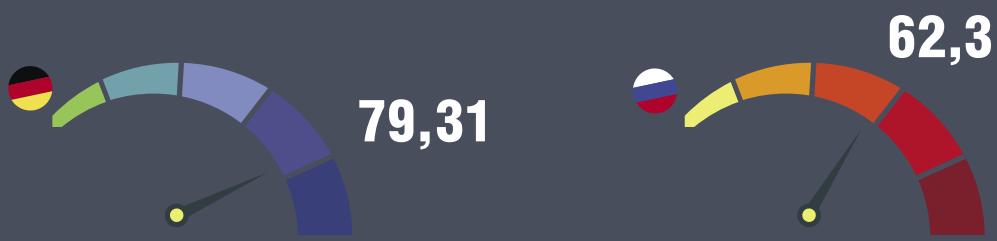

SAP
SAP Labs
VIVE

Digitalisierung: Deutschland vs. Russland
Цифровизация: Россия vs. Германия

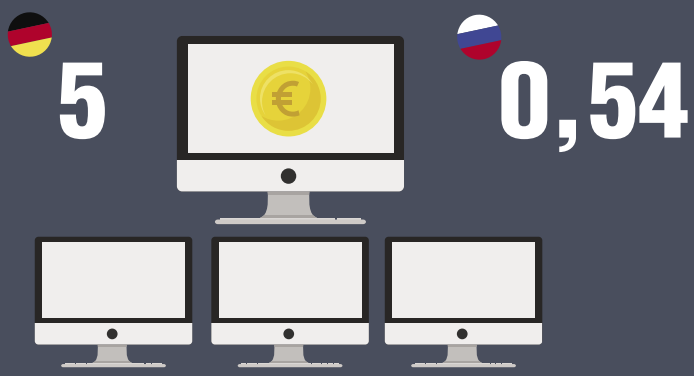
Anzahl der Internetnutzer (in Mio. / Anteil in %)
Количество интернет-пользователей (в млн / доля в %)



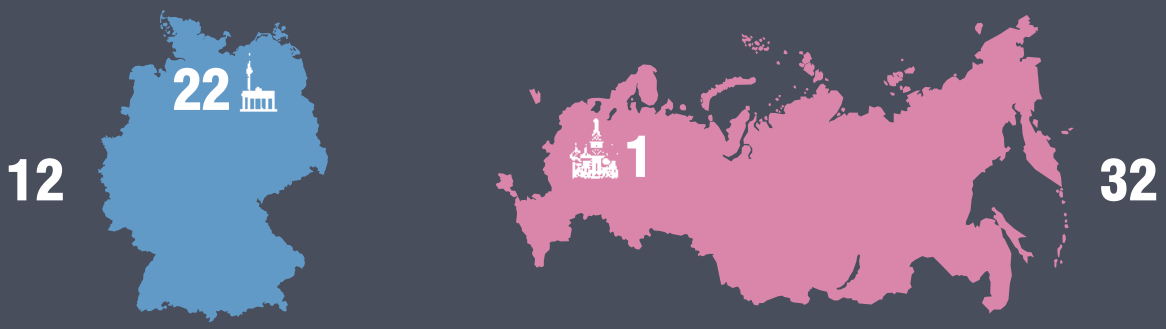
Internetgeschwindigkeit (Mbps)
Скорость интернета (Мбит/с)



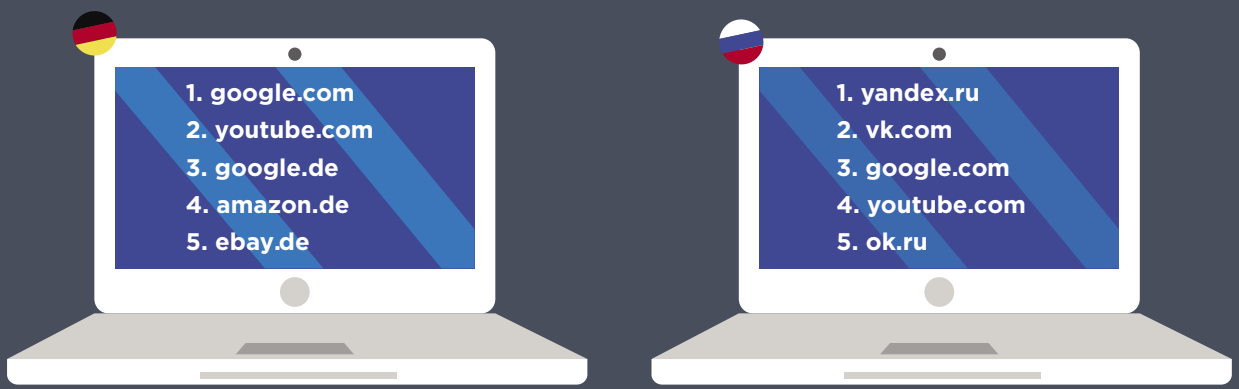
Durchschnittlicher Gigabyte-Preis (Euro)
Средняя стоимость одного гигабайта (евро)



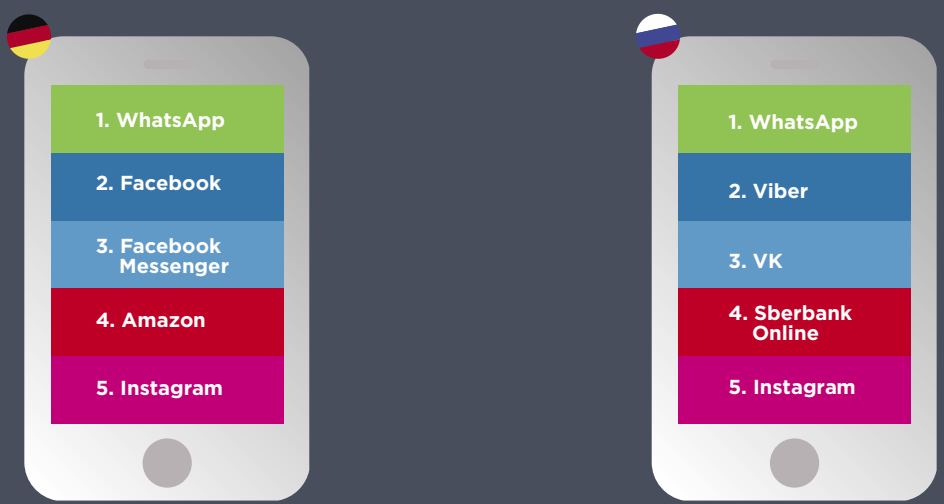
UN eGovernment Ranking 2018
Рейтинг электронного правительства ООН 2018



Die beliebtesten Websites (Januar 2020)
Самые популярные сайты (январь 2020)



Die beliebtesten Apps (2018)
Самые популярные приложения (2018)



Aktive Social-Media-Nutzer (Mio.)
Активные пользователи социальных сетей (млн)



38 **70**

Top 10 der sozialen Netzwerke und Messengerdienste (monatlich aktive Nutzer; Mio.)
Топ-10 социальных сетей и мессенджеров (объем аудитории за месяц; млн)

1. WhatsApp – 54
2. Facebook – 32
3. Facebook Messenger – 23
4. Instagram – 20
5. Xing – 17



1. vk.com – 38,1
2. WhatsApp – 32,5
3. Instagram – 29,6
4. Одноклассники – 23,8
5. Facebook – 22,3

Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die Daten auf das Jahr 2019.

Quellen: *App Annie, Content Review, Data Insight, Mediascope, Rosstat, Statista, Statistisches Bundesamt, Yandex Radar*

Markt E-Commerce
Рынок электронной коммерции

Umsatz (2018; Mlrd. Euro)
Оборот (2018; млрд евро)

65,1 15,5

Nutzer (Mio.)
Пользователи (млн)

69,1 100,8



Anteil von E-Commerce B2C am BIP
Доля интернет-торговли B2C в ВВП

1,8% 1,3%

Top 10 Onlineshops (Umsatz 2018; Mio. Euro)
Топ-10 интернет-магазинов (онлайн-продажи 2018; млн евро)

1. Amazon.de – 9278,1
2. Otto – 3200
3. Zalando – 1441
4. MediaMarkt – 987,1
5. notebooksbillger.de – 878,5

1. wildberries.ru – 1596
2. citilink.ru – 1050
3. mvideo.ru – 758
4. ozon.ru – 599,6
5. dns-shop.ru – 557,2

Если не указано иное, представленные данные указаны за 2019 год.
Источники: *App Annie, Content Review, Data Insight, Mediascope, Rosstat, Statista, Statistisches Bundesamt, Yandex Radar*



Yandex

Digitales Kulturerbe gestalten

Yandex, die Suchmaschine Nummer 1 in Russland und ein globaler Tech-Riese mit Stammsitz in Moskau, wurde vom Mathematiker Arkadij Wolosch und dem Geophysiker Ilja Segalowitsch gegründet. Beide kennen sich seit langer Zeit, besuchten dieselbe Klasse einer Schule mit mathematisch-naturwissenschaftlicher Ausrichtung in der kasachischen Stadt Almaty. Das Unternehmen, das sie gegründet haben, beschäftigt heute rund 10.000 Mitarbeiter. Ein Viertel aller russischen Hochschulabsolventen sehen Yandex als Traumarbeitgeber. Auch Manfred Schlosser wollte schon während seines BWL-Studiums Teil des Yandex-Teams werden. Heute leitet der gebürtige Ingolstädter die Yandex-Niederlassung für den DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz) in Luzern. Bei einem Rundgang über den Firmencampus in Moskau sprach er mit uns über die Geschichte von Internet-Suchmaschinen, die wachsende Rolle von Yandex in Europa und autonome Fahrzeuge.

Interview: *Thorsten Gutmann, Margarita Afanasyeva, AHK Russland*
Text: *Margarita Afanasyeva*

Die virtuelle Sprachassistentin Alisa von Yandex erkennt natürliches Sprechen, beantwortet Fragen und erledigt alltägliche Aufgaben. Die Software funktioniert auf Smartphones, in Autos, in den intelligenten Speakern-Systemen namens „Yandex.Station“ oder auf ähnlichen Geräten von Yandex-Partnern.



Der Weg zum Yandex-Hauptquartier führt durch das „Yandex-Museum“ mit einem nostalgischen Rundgang quer durch die IT-Geschichte: Ein Macintosh LC520 aus den USA, ein Prawez-16 aus Bulgarien, ein Elektronika-85 aus der UdSSR – Retro-Modelle der elektronischen Datenverarbeitung, Zeugen der Vergangenheit, stehen Seite an Seite mit der neu entwickelten „Yandex.Station“, einem smarten Lautsprecher mit der Sprachassistentin Alisa. „Das ist der perfekte Ort, um die Geschichte vom ersten Computer bis zu den heutigen Modellen zurückzuverfolgen“, sagt Manfred Schlosser, Leiter der Yandex-Vertretung im DACH-Raum. „Schulklassen kommen hierher, Programmierworkshops finden statt, und es ist zudem ein Shop.“

Im malerischen Luzern in der Schweiz fiel in diesem Winter kein Schnee, dort arbeitet Manfred Schlosser die meiste Zeit. Ins Moskauer Headquarter kommt er alle sechs Wochen, und am Tag unseres Besuchs schneit es. Doch wer seine Arbeit liebt, den kann nichts daran hindern, davon zu erzählen. Wir, mein Kollege und ich, frieren – unsere Mäntel haben wir im „Museum“ gelassen. Schlosser ist auch ohne Jacke, aber Schnee und Frost machen ihm sichtlich nichts aus, er steht neben einem

orangenen Porsche und erklärt uns „Yandex.Auto“. Die sprachgesteuerte Multimedia-Plattform ist in den Fahrzeugen der rund 10.000 Fahrzeuge starken Carsharing-Flotte verbaut, die als Marktführer überall in Moskau unterwegs ist. Eine Frage an die reizende Sprachassistentin Alisa genügt, um alle Wünsche der Fahrer zu erfüllen: Musik an, Route berechnen, Kofferraum auf.

Der erste Firmensitz in der Wawilow-Straße im Süden Moskaus war nicht groß, nur 60 Menschen arbeiteten dort. Das heutige Headquarter mit rund 55.000 Quadratmetern nimmt fast ein ganzes Viertel im Zentrum der russischen Hauptstadt ein. Auf den ersten Blick ist das viel Platz, aber wenn hier über 5000 Menschen arbeiten, sieht es schon ganz anders aus. „Wir brauchen ein größeres Büro, weil dieses aus allen Nähten platzt, was aber positiv ist. Das heißt, dass es dem Unternehmen gut geht und dass es sich weiterentwickelt“, so Schlosser. Am Moskauer Stammsitz arbeiten unter anderem Softwareentwickler, Designer, Marktforscher und Analysten. Einige von ihnen treffen wir in der Yandex-Bibliothek. Bücher gibt es hier natürlich nicht nur über Programmiersprachen, versichert uns Schlosser. Ob auch ein Bändchen von Tschechow, eine Grundsäule des russischen Kulturerbes, in der Buchsammlung zu finden ist, klären wir nicht weiter, um die Mitarbeiter, die mit ihren Laptops auf den Sofas sitzen, nicht beim Schaffensprozess zu stören.

Wer war zuerst da – Google oder Yandex?

Dem russischen Leser muss Russlands größtes IT-Unternehmen nicht vorgestellt werden. Die mehr als 50 Yandex-Apps werden täglich von Millionen Menschen genutzt, egal ob für Suchanfragen, Onlineshopping, das Schalten von Werbeanzeigen, Mediennutzung oder Verkehrs-Apps wie Taxi oder Carsharing. Aber dass die Suchmaschine Yandex noch vor Google entstanden ist, wissen längst nicht alle, die sie nutzen. Was Yandex jedoch nicht daran hindert, die weltweit fünftgrößte Suchmaschine zu sein – und in Russland die größte, mit einem Marktanteil von 57,5 Prozent laut Auswertungsservice „Yandex.Radar“. „Eine Zeit lang war Google auf mobilen Geräten die Nummer 1 in Russland. Das hat damit zu tun, dass auf allen Android-Geräten Google Chrome als Suchbrowser vorinstalliert war“, sagt Schlosser, nachdem wir uns in einem der kleinen Besprechungszimmer eingerichtet haben, mit Kaffee und in der Absicht, mehr über die Geschichte der Internetsuche aus erster Hand zu erfahren. Kürzlich ist in Russland ein Gesetz verabschiedet worden über die Vorinstallation russischer Software auf Androids und iPhones, was für den Nutzer nach Ansicht von Schlosser vor allem Freiheit bedeutet: Nutze ich Yandex oder Google oder vielleicht eine ganze andere Suche?

Yandex in der Welt

Schlossers Werdegang enthält übrigens einen Zwischenstopp bei der Yandex-Konkurrenz. Im Anschluss an sein Studium verbrachte er zwei Jahre in der europäischen Google-Zentrale in Irland, danach wechselte er als Global Business Development Manager zum weltbekannten Bildungsdienstleister Education First in der Schweiz. Zu Yandex kam er, nachdem er seinen Posten als Digital Consultant beim japanischen Kommunikations- und Medienberater Dentsu Aegis Network aufgegeben hatte.

Schlossers Eltern sind Russlanddeutsche aus Kasachstan, wo auch die Gründerväter von Yandex herkommen. Schon im Studium habe er Interesse an Yandex entwickelt, sagt Schlosser. Er habe im IT-Bereich arbeiten wollen, und das russische Unternehmen sei bekannt gewesen, auch als starker Google-Rivale. Yandex hatte seine Suchmaschine 1997 gelauncht, Google im Jahr darauf. Die beiden Suchmaschinen lösten eine weltweite rasante Entwicklung von Internettechnologien aus.

Außerhalb Russlands sind Nutzer aus neun Ländern, wo die Tech-Firma mit eigener Niederlassung vertreten ist, mit Yandex vertraut – und über die Zeit wird der Bekanntschaftsgrad nur zunehmen, glaubt Schlosser. „Yandex hat sich anfangs natürlich sehr stark auf den russischen Markt konzentriert. Man wollte das, was man hier macht, erstmal lokal richtig machen. Daraufhin kamen die klassischen GUS-Märkte dazu.“ Der Taxiservice „Yandex.Taxi“ ist außerdem in Finnland, Estland, Israel und Afrika aktiv. Unlängst hat Yandex einen Carsharing-Dienst in Kasachstan gestartet. Gegenwärtig prüft das Unternehmen Wege zu einer stärkeren Europa-Präsenz. „Beim Eintritt in neue Märkte gehen wir nicht auf Länder, sondern auf die Städte, wo es ein gutes Pilotprojekt geben und wo die technische Infrastruktur entwickelt werden kann. Dann erst rechnen wir durch, wie schnell die Entwicklung vor Ort sein könnte.“ Das Schweizer Büro, das Schlosser leitet, betreibt hauptsächlich Marketing und Vertrieb für europäische, insbesondere deutsche Kunden aus dem B2C- und B2B-Segment. „Das Brot-und-Butter-Geschäft ist für Yandex natürlich die Werbung, wobei Einnahmen aus neuen Geschäftsfeldern auch aktiv wachsen. Marketing ist der Schlüsselbereich bei der Arbeit mit unserer deutschen Klientel, die an Kundenwerbung auf dem russischen Markt und in den GUS-Ländern interessiert ist“, so Schlosser.

Der Werbeumsatz von Yandex belief sich 2019 auf 96 Milliarden Rubel, umgerechnet rund 1,3 Milliarden Euro. Eine imposante Zahl ist auch der Börsenwert des Unternehmens: Dieser stieg an der US-Börse NASDAQ im Februar 2020 auf über 15 Milliarden Dollar bei einem Preis von 49 Dollar pro Aktie an. Yandex ging 2011 an die Börse, damals kostete ein Wertpapier noch 25 Dollar.

Keine Zukunftsmusik, sondern Realität

Schlosser schaut nicht nur auf die europäische Zukunft von Yandex optimistisch. Er sieht der Zukunft überhaupt positiv entgegen, die sein Arbeitgeber zum gewissen Grad mitgestaltet. „Die Möglichkeit, ein fahrerloses Taxi zu bestellen, ist nicht mehr Zukunftsmusik, das passiert jetzt schon. In Moskau, in der Technologiestadt Skolkowo, ist es dank Yandex heute schon möglich“, so Schlosser. „Natürlich muss die Technologie noch sehr viel lernen, aber in wenigen Jahren werden wir Auto nur zur Freude fahren. Es wird so sein, dass die Maschine weniger Fehler machen wird als menschengesteuerte Autos.“ Yandex arbeitet bereits mit einem großen Autozulieferer Hyundai Mobis zusammen. Der Fuhrpark des Tech-Unternehmens zählt über 100 autonome Fahrzeuge, die bis zum Beginn 2020 zwei Millionen Kilometer ohne Fahrer auf den Straßen Russlands, Israels und der USA zurückgelegt haben.

Wettbewerb belebt das Geschäft

Aber noch ist der wirtschaftliche Betrieb autonomer Fahrzeuge Zukunftsmusik – wenn auch in greifbarer Nähe. Perspektiven zur Entwicklung im Bereich E-Commerce sind hingegen ein Anliegen der Gegenwart. „Yandex.Market“ ist eine mächtige Meta-Suchmaschine, die russlandweit alle möglichen Produkte in unterschiedlichen Onlineshops auffindet und Preise vergleicht. Darüber hinaus hat Yandex gemeinsam mit dem größten Geldhaus Russlands, der staatlichen Sberbank, einen eigenen Online-Versandhändler namens Beru.ru gegründet. „Es wäre schade, wenn man auf die-


Yandex

sem Markt nur allein unterwegs wäre oder eine Monopolstellung hätte. Beru ist eine Gemeinschaftsentwicklung von Yandex und Sberbank, weshalb es sehr spannend ist, wie unsere Präsenz neben AliExpress Russia, einem Joint Venture des chinesischen E-Commerce-Riesen Alibaba und der russischen Mail.ru Group, aussehen wird", so Schlosser. „Ich glaube, das wird den E-Commerce-Markt in Russland unglaublich pushen, weil wir hier lokale Player haben, die den Markt weiterentwickeln möchten. In Deutschland dagegen erleben wir, dass wir mit Amazon einen großen Player haben, der fast allein bestimmt, wie der Markt auszusehen hat. In Russland besteht wegen der starken Konkurrenz die Chance, den Nutzern eine Dienstleistung oder eine Plattform anzubieten, die sich noch stärker an den Bedürfnissen der Nutzer orientiert."

Wofür steht Yandex?

Die Freiheit, digitales Kulturerbe in Eigenverantwortung mitzugestalten, macht Yandex aus. Das ist einer der Gründe, warum unser Gesprächspartner seine Arbeit liebt. „Ich bin ein Selbständiger in einem großen Unternehmen. Ich kann die Sachen einfach selbst anpacken und machen, wie ich denke, dass sie gut sind und kriege dafür Unterstützung", so Schlosser. „Das motiviert mich jeden Tag. Bei Yandex hat man vollkommene Freiheiten – und das ist großartig. Das macht riesengroßen Spaß." Aber wofür steht Yandex eigentlich? Diese Frage kann man in die Suchleiste eintippen oder Alisa fragen. Oder man fragt Manfred Schlosser: „Medien bezeichnen Yandex oft als das russische Google, was so nicht ganz stimmt. Yandex ist Google, Amazon, Spotify, Netflix und Uber – vereint in einem einzigen Unternehmen." ■



Кварцверке – Больше, чем просто горная промышленность









· Устойчивое развитие как перспективный образ предприятия

· Надежное снабжение ключевых отраслей промышленности промышленными минералами

· Инновационные продукты - традиционные ценности

· Социальная ответственность за работников и соседей

· Награда за мероприятия по сохранению биоразнообразия

Quarzwerke

СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С 1884 ГОДА

www.quarzwerke.com

«Яндекс»: создавая цифровое наследие

Поисковик №1 в России и один из лидеров мировой ИТ-индустрии со штаб-квартирой в Москве – «Яндекс» – был основан математиком Аркадием Воложем и геофизиком Ильей Сегаловичем. Они проучились несколько лет за одной партой в алма-атинской физико-математической школе. Сегодня в созданной ими компании свыше 10 000 сотрудников, и в ней хотела бы работать еще четверть российских студентов. Манфред Шлоссер, глава представительства ИТ-компании в немецкоязычных странах (DACH), еще во время учебы хотел стать частью команды «Яндекса». Он рассказал об истории поиска, растущей роли компании в Европе и о тест-драйвах беспилотных автомобилей во время экскурсии по главному кампусу компании в Москве.

Интервью: *Торстен Гутманн, Маргарита Афанасьева, Российско-Германская ВТП*
Текст: *Маргарита Афанасьева*

Путь к главному офису «Яндекса» лежит через историю вычислительной техники – через музей и в то же время магазин IT-компании. Американский Macintosh LC520, болгарский «Правец-16», советский «Электроника-85» – модели ретрокомпьютеров как экспонаты прошлого в соседстве с настоящим – современными разработками вроде «Яндекс.Станций», умных колонок с голосовым помощником «Алисой». «Это отличное место для того, чтобы проследить историю от первого компьютера до современных моделей. Сюда приходят школьные классы, здесь проводятся курсы по программированию, и в то же время это магазин», – рассказывает Манфред Шлоссер, глава представительства «Яндекса» в странах DACH.

В швейцарском Люцерне снега этой зимой не было, а именно там Шлоссер работает большую часть времени. Московский офис он посещает каждую шестую неделю, а в день нашей экскурсии шел снегопад. Однако человеку, который любит свою работу, ничто не помешает рассказать о ней. Мы с коллегой, оставившие свои пальто в «Музее», мерзнем. Шлоссер, тоже без верхней одежды, не обращая внимания ни на снег, ни на ноль градусов тепла, стоит рядом с одним из автомобилей и рассказывает нам про платформу «Яндекс. Авто». Ей оснащены большинство машин каршерингового автопарка «Яндекса», то есть мультимедийной системой полезных сервисов, реагирующей на голосовое управление. Достаточно сказать «Алиса», и голосовой помощник сделает, что пожелает водитель – включит музыку, сориентирует по маршруту, откроет багажник.

Первый офис «Яндекса» на улице Вавилова был небольшим, и в нем работало всего 60 человек. Сегодняшняя штаб-квартира площадью около 55 тыс. кв. м занимает почти квартал – казалось бы, места много, но не в том случае, если в ней работают более 5000 сотрудников. «Нам нужен бОльший офис, потому что этот, можно сказать, трещит по швам, но это не плохо. Это означает, что компании хорошо и она развивается», – говорит Шлоссер. В московском офисе работают, в том числе, программисты, дизайнеры, маркетологи, аналитики. Кого-то из них мы и встретили в библиотеке «Яндекса». Книги там, конечно, как заверил нас Шлоссер, не только по программированию. Выяснять, есть ль там томик Чехова, символизирующего пласт культурного достояния России, мы не стали – чтобы не мешать сотрудникам, сидящим на библиотечных диванах с ноутбуками, создавать IT-наследие.

Кто был первым

Сегодня крупнейшая ИТ-компания России «Яндекс» для российского пользователя не нуждается в представлении. Его приложениями – их более 50 – пользуются миллионы людей



Yandex

каждый день. Поиск и реклама, объявления и электронная коммерция, медиа-сервисы и персональные услуги, навигация и транспорт. Но то, что поисковая система «Яндекс» появилась первее Google, знают не все ее пользователи. Что не мешает «Яндексу» быть пятым среди поисковиков в мире и первым в России – с долей компании в 57,5% на поисковом рынке по данным аналитического сервиса «Яндекс.Радар». «Какое-то время Google, и правда, был поисковиком №1 в России на мобильных устройствах, но это было связано с тем, что он был предустановлен на телефонах с операционной системой Android», – говорит Шлоссер, когда мы обосновались в одном из небольших конференц-залов с кофе и намерением узнать больше об истории поиска не из интернета, а из первых уст.

Недавно в России был принят закон о предустановке российского программного обеспечения на андроидах и айфонах, что по мнению Шлоссера, означает свободу выбора для пользователей: Yandex или Google, или вообще другой поисковик.

«Яндекс» в мире

До «Яндекса» история выбора работы самого Шлоссера включает промежуточную остановку и в его конкуренте – Google, в европейской штаб-квартире которого в Ирландии он провел два года после учебы. Со степенью магистра по бизнес-администрированию в кармане, после двух лет в Google, Шлоссер работал менеджером по развитию глобального бизнеса в отделе маркетинга во всемирно известной образовательной компании Education First в Швейцарии. В «Яндекс» он пришел, оставив должность цифрового консультанта в японской коммуникационной фирме Dentsu Aegis Network. Его родители – этнические немцы из Казахстана, отцы-основатели «Яндекса» – оттуда же. По словам Шлоссера, интерес к «Яндексу» появился у него еще во время учебы. Он хотел работать в сфере ИТ, и компания была ему известна в том числе как серьезный конкурент Google. «Яндекс» запустил поисковик в 1997 году, Google – годом позже. Эти два события, можно сказать, спровоцировали стремительное развитие интернет-технологий. Зарубежным пользователям «Яндекс» уже знаком в девяти странах, где у компании есть офисы, и со временем будет известен только лучше. «Компания сначала сфокусировалась, конечно, на России – хотелось наладить работу на локальном уровне, потом на рынках постсоветского пространства», – говорит Шлоссер. «Сервис ‹Яндекс.Такси›, кроме того, активен в Финляндии, Эстонии, Израиле, Африке. Недавно мы запустили каршеринговый сервис в Казахстане. Но сейчас мы действительно рассматриваем возможности быть больше представленными в Европе. При выходе на новый рынок мы фокусируемся не на странах, а на городах, где можно реализовать пилот, развить техническую инфраструктуру, а потом уже рассчитываем, насколько быстрым здесь будет развитие», – рассказывает Шлоссер.

Швейцарское бюро, которым он руководит, в основном занимается продажами и маркетингом для европейских, и в особенности немецких клиентов как из B2C, так и B2B сегмента. «Хлебом с маслом для ‹Яндекса›, конечно, является доход от рекламы, хотя доход от новых бизнесов тоже активно растет. Маркетинг – ключевая область нашей работы с немецкими компаниями, заинтересованными в рекламе для клиентов на рынке в России или странах СНГ», – поясняет Шлоссер.

Выручка «Яндекса» от рекламы по итогам 2019 года составила более 96 млрд рублей. Впечатляющей цифрой является и капитализация компании – в феврале 2020 года на американской бирже NASDAQ она перевалила за 15 млрд долларов при цене 49 долларов за одну акцию. Первичное публичное размещение «Яндекс» провел на бирже NASDAQ в 2011 году, тогда одна ценная бумага компании стоила 25 долларов.

Будущее уже в настоящем

У Шлоссера не только оптимистичный взгляд на развитие «Яндекса» в Европе, но и на будущее вообще, которое в какой-то мере зависит и от его работодателя. «Возможность заказать беспилотное такси – это уже не будущее, а настоящее. В Москве, на территории инновационного центра ‹Сколково› это уже возможно с помощью ‹Яндекса›. Конечно, технология должна еще многому научиться. Через несколько лет мы сами будем управлять автомобилем только ради удовольствия, а рутинную работу ежедневного вождения возьмут на себя беспилотные автомобили, которые будут более безопасны, чем управляемые людьми», – уверен Шлоссер. «Яндекс» уже сотрудничает с крупным производителем автокомплектующих Hyandai Mobis. Сейчас в автопарке компании более сотни автомобилей, которые к началу 2020 года проехали в беспилотном режиме 2 млн км по дорогам России, США и Израиля.

Свобода для конкуренции

Если коммерческая эксплуатация беспилотных автомобилей – вопрос хоть и недалекого, но все-таки будущего, то перспектива дальнейшего развития на рынке электронной коммерции – настоящего. Выделенная в отдельную компанию «Яндекс.Маркет» развивает маркетплейс «Беру» и одноименный сервис для выбора товаров по характеристике, сравнению моделей и цен, отзывам покупателей. «Было бы печально, если бы на этом рынке царила монополия. ‹Беру› – это совместный маркетплейс ‹Яндекса› и ‹Сбербанка›, поэтому крайне любопытно, как будет выглядеть их присутствие рядом с совместным предприятием AliExpress Russia групп компаний Alibaba и Mail.ru, – рассуждает Шлоссер. – Это снова подтолкнет рынок электронной коммерции, потому что здесь есть локальные игроки, которые хотят развивать его. Если в Германии есть один очень крупный игрок, как сейчас Amazon, то он и определяет, каким должным быть рынок. В России же, из-за высокой конкуренции, есть шанс предложить пользователям платформу, удобную в эксплуатации и охотно используемую».

Что значит «Яндекс»?

Свобода вообще и, наверное, в том числе для конкуренции отличает и сам «Яндекс». И это одна из причин, за что наш собеседник любит свою работу. «Я независимый предприниматель в большом предприятии. Я сам могу решить, как взяться за дело и выполнить его, при этом получив поддержку. Это мотивирует меня каждый день. В ‹Яндексе› у тебя есть абсолютная свобода, и это весело!».

И все же, что такое «Яндекс»? Такой запрос можно вбить в поисковик, задать «Алисе» или, как получилось у нас, узнать у Манфреда Шлоссера. «В медиа часто называют ‹Яндекс› русским Google, но это не совсем правда. В таком случае было бы вернее сказать, что ‹Яндекс› – это Google, Amazon, Spotify, Netflix и Uber, все вместе».

Виртуальный голосовой помощник «Алиса» компании «Яндекс» распознает естественную речь, отвечает на вопросы, решает прикладные задачи. Она работает на смартфонах, в автомобилях и в умных колонках как собственного производства («Яндекс.Станции»), так и в партнерских устройствах.



Yandex

Digitale Technologien in der russischen Industrie

Die Digitalisierungstiefe der russischen Industrie variiert stark je nach Branche und Unternehmensgröße – und je nach Einstellung des Topmanagements gegenüber Innovationen insgesamt.

Igor Bogachev, Zyfra

Der Öl- und Gassektor implementiert KI-Technologien bereits, während der Maschinenbau seine Anlagen an das Internet der Dinge anschließt und die benötigten Industriedatensätze erst aggregiert. Die durchschnittlichen Investitionen in die Digitalisierung von Metallurgiekonzernen beliefen sich in Russland 2019 auf 73,3 Millionen Rubel (ca. 1,1 Millionen Euro), im Öl- und Gassektor auf 50,5 Millionen Rubel (ca. 725.000 Euro).

Der Anteil der Firmen aus dem Auto-, Flugzeug- und Schiffsbau sowie schwerem Maschinenbau, die die Technologie des digitalen Zwillings in der Produktentwicklung anwenden, betrug in Russland für das Jahr 2019 annähernd zehn Prozent. Geplant ist, diesen Wert bis 2024 2,5-fach zu steigern.

Eine weitere Priorität ist die Implementierung digitaler Produktionssteuerungssysteme, insbesondere **MES**: In den nächsten drei Jahren sollen über 1000 Betriebe mit deren Anwendung beginnen.

Nach unserer Einschätzung werden im russischen Maschinenbau gegenwärtig Daten von nur zehn Prozent aller Betriebsmaschinen erhoben, wobei dieses Segment sich jährlich verdoppelt. Betriebe, die vor zwei oder drei Jahren die Datenerhebung eingeführt haben, nutzen bereits prädiktive Analysen für Störungsprognosen.

Manufacturing Execution System (MES) unterstützt Firmen bei der Produktionssteuerung, um die Herstellungsprozesse zu synchronisieren, zu analysieren und zu optimieren. Der Einsatz von MES ermöglicht es, die Effizienz von Produktionsanlagen zu steigern und zusätzliche Betriebsinvestitionen zu vermeiden.

Vertrauen in digitale Technologien wächst

Russische Firmen begegnen digitalen Technologien mit größtmöglicher Nutzwertbetrachtung: Kann der Entwickler die wirtschaftliche Effizienz einer Innovation für den Betrieb nachweisen, wird die Neuerung übernommen.

Die Situation hat sich in den letzten Jahren deutlich zum Besseren verändert. Anfang 2018 führte Zyfra gemeinsam mit dem russischen Industrie- und Handelsministerium eine Umfrage unter rund 300 Firmen durch, wonach etwas mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen einen hohen Grad an technologischer und organisationaler Bereitschaft zur digitalen Transformation aufwiesen. Inzwischen sind es annähernd 80 Prozent. Eine wichtige Rolle spielte dabei (insbesondere im Maschinenbau) die proaktive Förderung und Verbreitung der nationalen Strategie „Digitale Wirtschaft".

Die meisten Großbetriebe verfügen bereits oder entwickeln gegenwärtig eigene Strategien zur digitalen Transformation. Das Vertrauen der Unternehmen in die digitalen Technologien nimmt allmählich zu.

Zudem soll bis Mitte dieses Jahres in Russland ein Pilotprojekt zur Bewertung der digitalen Reife und Digitalisierungsbereitschaft von Unternehmen starten – der sogenannte **„Digitalpass"**. Bis 2024 sollen erwartungsgemäß 14.400 Industriebetriebe solche Ausweise erhalten.

Digitalisierung: von Erwartungen zur Wirklichkeit

Industriefirmen in Russland wollen die Digitalisierung nutzen, um die Produktivität zu steigern und die Produktionskosten zu senken. Russische und ausländische Technologien, die als Lösung dazu dienen können, sind auf dem Markt in ausreichendem Maße vorhanden.

Mitunter haben russische Firmen leicht überhöhte Erwartungen in Bezug auf die Wirksamkeit von Innovationen. Bei bestimmten Produktionsprozessen, beispielswiese in der Anlagenüberwachung, lassen sich mit einem Mal Effizienzsteigerungen von bis zu 20 Prozent erzielen. In anderen Bereichen beträgt die Steigerungsrate wiederrum nur 5 Prozent, auch wenn es sich dabei um Millionen Euro handeln kann. Solche Projekte erfordern zusätzliche Begründungen.

Die russische Industrie begegnet KI-Technologien, weil doch recht konservativ, mit Skepsis. Es ist schwierig, einem Stahlkocher mit 20 Jahren Berufserfahrung und ausgeprägtem



AHK Russland

Fingerspitzengefühl für die Produktionsabläufe zu vermitteln, warum eine Software ihm sagen soll, wie eine Anlage effizienter zu bedienen sei. Es braucht Zeit, um die Vorteile einer Technologie nachzuweisen und Menschen von deren Nutzen zu überzeugen.

Rechtlicher Rahmen braucht Nachjustierung

Als Hindernis für die Einführung neuer Technologien erweist sich nicht selten die fehlende Expertise auf der mittleren Ebene der technischen Betriebsleitung (Vorarbeiter, Techniker, Betriebsingenieure), die ja als Erste für die Implementierung und Ergebniskontrolle zuständig ist. Um dieses Problem anzugehen, finden gegenwärtig staatliche Fortbildungsinitiativen statt, auch die Wirtschaft stößt in diese Richtung vor. Während der Nutzen großangelegter Qualifikationsmaßnahmen erst in fünf Jahren zu sehen sein wird, zeigen kurzzeitige von Entwicklern und Beratern angebotene Fortbildungen und Seminare jetzt schon Ergebnisse. Allein an Zyfra-Fortbildung zu digitaler Produktion haben im vergangenen Jahr über 10.000 Menschen teilgenommen.

Obwohl Entwicklungen in der digitalen Wirtschaft rasant vonstattengehen, spüren alle Beteiligten, dass die Gesetzgebung sowohl dem Bedarf der Wirtschaft als auch dem Bedarf der Lösungsanbieter hinterherhinkt. Das hat in erster Linie damit zu tun, dass für die Förderung und Einführung der digitalen Wirtschaft die Exekutive zuständig ist, wobei bei den gesetzgebenden Organen im riesigen Umfang Anliegen und Aufgaben ankommen, die mit der Änderung bestehender Rechtsvorschriften, Gesetze und allerlei amtlicher Verordnungen verbunden sind. Es ist ein gewaltiges Dokumentenaufkommen, dem der Gesetzgeber mit der Bearbeitung einfach nicht hinterherkommt. Zwar arbeitet eine Vielzahl von Rechtsexperten an den Änderungen des Rechtsrahmens, aber bislang sind nur wenige Änderungen in die Gesetzestexte eingegangen. Für die nächsten zwei Jahre heißt es deshalb, eine Effizienzsteigerung und Beschleunigung in diesem Bereich zu erreichen. ■

„Digitalpass“
Bei einer Online-Befragung gibt das Unternehmen an, welche Produktionsprozesse bereits automatisiert sind, welche Digitaltechnologien genutzt werden, und welchen Einfluss das auf betriebliche Entscheidungen hat. Nach dieser Evaluation erhält das Unternehmen a) eine objektive Bewertung seiner Bereitschaft zur Digitalisierung und b) eine Begründung für die Beantragung staatlicher Subventionen.

Zyfra ist eines der ersten Mitglieder der German Russian Initiative for Digitalization of the Economy (GRID).
Mehr zu GRID unter russland.ahk.de/netzwerk/initiative-digitalisierung-grid



Цифровые технологии в российской промышленности

Уровень проникновения цифровых технологий в российскую промышленность сильно зависит от отрасли и масштаба предприятия, а также от отношения топ-менеджмента к инновациям в целом.

Игорь Богачев, «Цифра»

Нефтегазовый сектор уже внедряет технологии искусственного интеллекта, а машиностроение подключает оборудование к промышленному интернету вещей и только накапливает необходимый объем индустриальных данных. Средний размер инвестиций в цифровизацию металлургических компаний в 2019 году составил 73,3 млн рублей, в нефтегазовой отрасли – 50,5 млн рублей.

По итогам 2019 года в России количество предприятий из автомобиле-, авиа- и судостроения, а также тяжелого машиностроения, применяющих технологию разработки цифровых двойников продуктов, составляет порядка 10%. В планах до 2024 года – увеличить этот показатель в 2,5 раза.

Также одним из приоритетных направлений является внедрение цифровых систем управления производством, в частности **MES-систем**: в ближайшие три года более 1000 предприятий должны начать их использование.

По нашим оценкам, в российском машиностроении на данный момент собираются данные только с 10% станков, при этом этот сегмент ежегодно удваивается. Заводы, которые начали собирать данные два-три года назад, уже применяют предиктивную аналитику для предсказания поломок.

Степень доверия к цифровым технологиям растет

Российские предприятия относятся к цифровым технологиям максимально с практической точки зрения. Если разработчик может доказать экономическую эффективность внедрения для предприятия, то это будет востребовано.

Ситуация существенно изменилась в лучшую сторону за последние несколько лет. В начале 2018 года мы совместно

MES (от англ. Manufacturing Execution System) – система управления производством, которая помогает синхронизировать, анализировать и оптимизировать производственные процессы. Использование MES позволяет увеличить эффективность оборудования и избежать дополнительных инвестиций в производство.

с Минпромторгом провели опрос порядка 300 предприятий, согласно которому чуть более 50% из них находились на высокой стадии технологической и организационной готовности к цифровой трансформации. Сейчас же этот показатель приближается к 80%. Значимую роль в этом сыграло активное продвижение российской национальной программы «Цифровая экономика» и ее популяризация, особенно в отрасли машиностроения.

Большинство крупных промышленных предприятий имеют или в данный момент разрабатывают стратегии цифровой трансформации. Постепенно растет степень доверия бизнеса к цифровым технологиям.

Кроме того, в первой половине этого года в России в пилотном режиме будет запущен проект по оценке зрелости и готовности к цифровизации каждой компании, так называемый **«цифровой паспорт»**. Ожидается, что до 2024 года такие паспорта получат 14400 промышленных предприятий.

Цифровизация: от ожиданий к реальности

Промышленные компании в России с помощью цифровизации хотят повысить производительность и сократить расходы на производство. На рынке существует достаточное количество российских и зарубежных продуктов, которые могут решить эти задачи.

Иногда у российских предприятий несколько завышенные ожидания в отношении эффекта от внедрения. В некоторых промышленных процессах, например, при использовании системы мониторинга оборудования, можно повысить эффективность сразу до 20%. А где-то эффект не превышает 5%, хотя и выражается в миллионах долларов, и такие проекты требуют дополнительных обоснований.

В силу своей консервативности российская промышленность настороженно воспринимает технологии искусственного интеллекта. Достаточно сложно объяснить металлургу с 20-летним стажем, который чувствует технологию «на кончиках пальцев», что программа может подсказать ему, как наиболее эффективно управлять той или иной установкой. Требуется время, что доказать реальную пользу и убедить людей использовать эту технологию.

Законодательная база требует доработки

Зачастую препятствием для внедрения новых технологий становится нехватка знаний и опыта в этой сфере на уровне руководителей среднего звена на производстве (начальников цехов, участков, главных инженеров и т.п.), на которых в первую очередь ложится ответственность за внедрение и отслеживание результатов. Для решения этой проблемы на уровне государства сейчас реализуются различные образовательные инициативы, в этом направлении работает и бизнес. Если эффект от масштабных программ квалификации мы увидим только лет через пять, то краткосрочные курсы и семинары, предлагаемые разработчиками или консалтинговыми компаниями, дают эффект здесь и сейчас. Только на нашем курсе по «Цифровому производству» за прошлый год прошло обучение более 10 000 человек.

Несмотря на достаточно быстрое развитие цифровой экономики, все участники процесса чувствуют отставание законодательной сферы и от потребностей бизнеса, и от потребностей разработчиков решений. В первую очередь это заключается в том, что цифровую экономику пропагандирует и внедряет исполнительная власть, при этом в законодательные органы стекается огромный объем вопросов и задач, связанных с изменением непосредственно существующих законодательных актов и федеральных законов, распоряжений разных ведомств и т.п. Это гигантский объем документов, который законодательная власть просто не успевает обрабатывать. Несмотря на то, что над предложениями для изменения законодательства работает огромная группа юристов, пока внесено не так много изменений и в законодательные акты, и в прочие управляющие документы в стране. Поэтому в ближайшие два года будет стоять задача по увеличению эффективности и скорости этой работы. ■

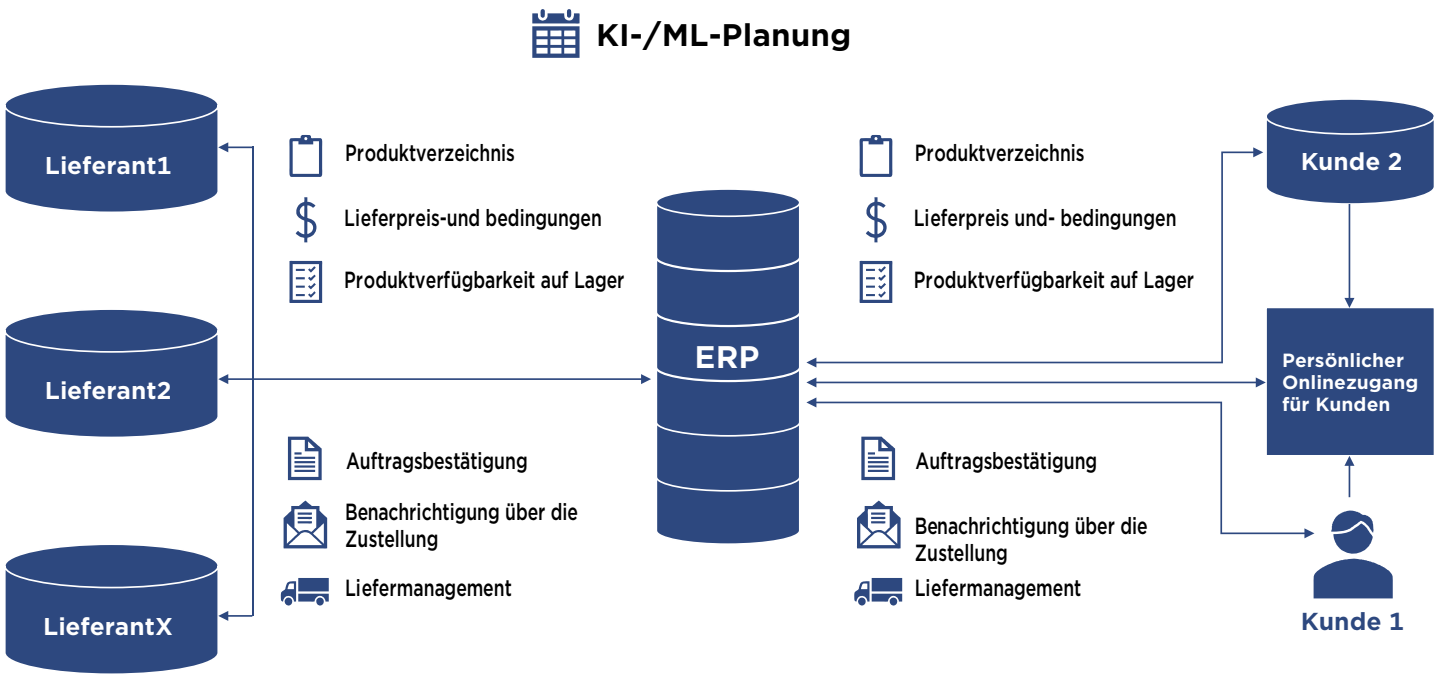
«Цифровой паспорт»
В ходе онлайн-анкетирования промышленное предприятие указывает, какие бизнес-процессы уже автоматизированы, какие цифровые технологии используются, и как это влияет на принятие бизнес-решений. Пройдя эту оценку, предприятие сможет получить, во-первых, объективную оценку своей готовности к цифровизации, а во-вторых, обосновать необходимость субсидий от государства.

«Цифра» – один из первых участников Германо-Российской инициативы по цифровизации экономики (GRID).
Подробно о GRID: russland.ahk.de/ru/vtp/iniciativa-po-cifrovizacii-grid

Neue Technologien für Unternehmen in Russland

Künstliche Intelligenz und virtuelle Realität sind heute schon eine wertvolle Hilfe bei der Lösung von Unternehmensaufgaben. Diese Technologien sagen Anlagenstörungen voraus, steigern den durchschnittlichen Bestellwert in Cafés und optimieren logistische Lieferketten. Wie geht das?

Alexander Ermakov, Awara IT



Was im heutigen Marktumfeld vor allem zählt, ist das Tempo, in dem Fertiglösungen bereitgestellt werden können. „Time-to-Market" ist das Stichwort. Dies bedeutet, dass traditionelle Ansätze zur Einführung von IT-Systemen bereits nicht mehr wirken. Die Erstellung eines Leistungsprofils, die Entwicklung und Erprobung eines Produkts darf heute allerhöchstens drei Monate dauern, sonst ändert sich einfach zu viel: die Kunden- und Marktanforderungen, die Produkte, es kommen neue Technologien.

Von dieser Marktkonjunktur angespornt, entwickeln sich sehr verschiedene Technologien: Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen, Blockchain-Plattformen, VR-Technologien (virtuelle Realität).

Künstliche Intelligenz

Fachleute von Awara IT haben dazu beigetragen, das Innovationscafé „Hasta Mañana" in St. Petersburg zu eröffnen. Hier kommen neue Technologien von Microsoft und KI zur Anwendung, vor allem KI-Dienste zur Objekterkennung:

- Erkennung wiederkehrender Kunden mit Hilfe herkömmlicher Webkameras, ohne Verstöße gegen den Datenschutz (Daten werden nicht gespeichert). Dazu werden kognitive Services von Microsoft genutzt: die Microsoft Azure Face API, erweitert durch Open-Source-Elemente. Das Ergebnis: Der Kellner weiß, ob der Gast dieses Café bereis besucht hat, und wenn ja – was er damals bestellte.
- Personalisierte Produktsets anbieten, durch die kognitive Erkennung von Emotionen, von Alter, Geschlecht und anderen biometrischen Kundendaten. Der Kunde bemerkt, erkannt worden zu sein, und versucht, wie die Praxis zeigt, die KI irrezuführen, indem er Emotionen vortäuscht. Dieser positive und ungewöhnliche Prozess veranlasst den Gast dazu, nicht nur einen Kaffee, sondern beispielsweise Kaffee und Kuchen zu bestellen. Der durchschnittliche Bestellwert steigt dabei um ca. 20 Prozent.


Awara IT

- Rückverfolgung der Warenherkunft: Mit einem QR-Code kann der Gast die Herkunftsgeschichte seines Kaffees erfahren. Ermöglicht wird dies durch eine internationale Blockchain-Plattform zur Rückverfolgung von Lieferketten.

VR-Technologie

Im Produktportfolio von Microsoft ist ein VR-Headset enthalten: HoloLens 2. Mithilfe von Remote Assist (Fernunterstützung) kann ein Mitarbeiter mit dem Helm technischen Support bei einem Techniker anfordern, ohne dass dieser sein Büro verlassen muss. Das Unternehmen spart Zeit und Geld.

Der Mitarbeiter mit dem VR-Headset ruft via Microsoft Teams (Alternative zu Skype for Business) einen Techniker am Stammsitz der Firma an. Der Techniker sieht auf seinem Monitor das, was der Mitarbeiter sieht, und kann auf seinem Bildschirm Objekte kennzeichnen, die dann als VR-Objekte wahrgenommen werden.

Als Beispiel: Der Techniker umrandet mit einem Stift einen bestimmten Schalter in einem Schaltkasten. Dem Mitarbeiter mit VR-Headset stellt das dann als 3D-Objekt dar. Er kann den Schalter unter fachkundiger Anleitung reparieren, ohne den Techniker vom Stammsitz der Firma extra anfordern zu müssen.

Noch sind solche VR-Sets sehr teuer. Deshalb hat Microsoft diese Technologie durch Übertragung auf Smartphones zugänglicher gemacht: Es genügt, eine App herunterzuladen, um das VR-Verfahren mithilfe des eigenen Smartphones zu nutzen. Kunden von Awara IT nutzen diese Technologie sehr aktiv.

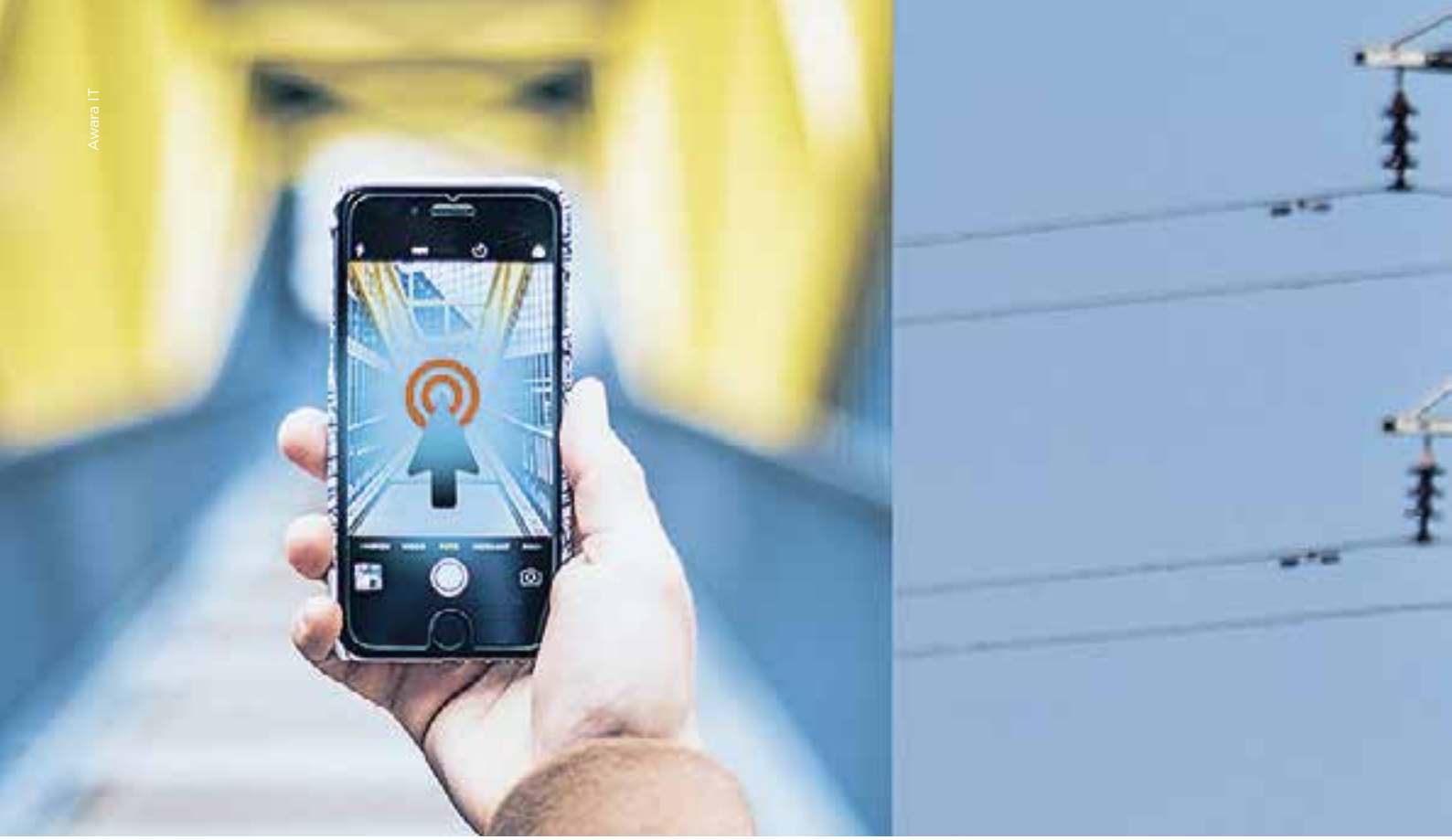
Maschinelles Lernen

Diese Technologie bietet Awara IT hauptsächlich größeren Industriebetrieben an, um die logistischen Produktlieferketten rund um den Globus zu optimieren. Werden Daten, auf deren Basis ein klassischer Logistikauftrag aufbaut, durch Prognosen vervollständigt, die mithilfe von Algorithmen im maschinellen Lernen gewonnen wurden, dann ergibt sich häufig ein gänzlich anderes Kalkulationsergebnis. Damit können bis zu 15 Prozent der Logistikausgaben eingespart werden.

Zudem wird maschinelles Lernen mittlerweile häufig zur prädikativen Technikwartung eingesetzt. Aggregierte Sensordaten ermöglichen hochpräzise Prognosen über Anlagenstörungen mehrere Wochen vor dem tatsächlichen Eintreten der Störung. Mit demselben Ansatz lassen sich Wartungsintervalle für Anlagen erhöhen, für die keine Störungen prognostiziert sind.

Alle diese Technologien sind in der Wirtschaft gefragt. Doch Awara IT gibt sich mit ihrem Erfolg nicht zufrieden und testet bereits weitere Lösungen, zum Beispiel: Digitaler Zwilling (Microsoft Azure Digital Twins für Ausrüstung und zur Stadt-Digitalisierung), neue Steuerungssysteme für das Internet der Dinge (Azure IoT Central) und Quantencomputing. All dies wird bald schon aktiv von Firmen in Russland genutzt werden. ■

Machen Sie mit
beim Komitee für Digitalisierung der AHK Russland
russland.ahk.de/netzwerk/komitees-arbeitsgruppen/digitalisierung



Современные технологии для бизнеса в России

Искусственный интеллект и технологии дополненной реальности уже сегодня помогают решать задачи бизнеса – предсказывать поломки оборудования, повышать средний чек в кафе и оптимизировать логистические цепочки поставок. Как это происходит?

Александр Ермаков, Awara IT

В нынешних рыночных реалиях на первый план выходит скорость предоставления готового решения, так называемый Time-to-Market. Это означает, что традиционные подходы к внедрению информационных систем уже не работают. Сейчас на составление технического задания, разработку и тестирование продукта не должно уходить более трех месяцев, иначе поменяется очень многое – требования клиента и рынка, товары, появятся новые технологии.

Подгоняемые такой рыночной конъюнктурой, активно развиваются самые разнообразные технологии – искусственный интеллект и машинное обучение, блокчейн-платформы, технологии дополненной реальности.

Искусственный интеллект

Специалисты Awara IT помогли открыть в Санкт-Петербурге инновационную кофейню «Астаманьяна». Здесь используются современные технологии Microsoft и искусственный интеллект, прежде всего – когнитивные сервисы распознавания образов:

- Определение повторных посетителей с помощью обычной веб-камеры, без нарушения законодательства о персональных данных (не хранятся). Для этого используются когнитивные сервисы Microsoft Azure Face API, дополненные элементами технологий Open Source. В результате бариста еще до начала диалога знает, что клиент уже был в этой кофейне, и что он ранее заказывал.
- Предложение персонифицированного набора продуктов на основании когнитивного распознавания эмоций, пола, возраста и других биометрических данных посетителя. Клиент видит, что его распознали, и, как показала практика, начинает пытаться



«обмануть» ИИ, симулируя эмоции. Этот позитивный и необычный процесс мотивирует гостя заказать не просто, например, кофе, а кофе с печеньем. Средний чек при этом получается примерно на 20% больше.

- Трассировка кофе: по QR-коду клиент может отследить историю поставки заказанного им кофе. Осуществляется с помощью международной блокчейн-платформы, позволяющей отслеживать поставки.

Технологии дополненной реальности

В линейке продукции компании Microsoft есть шлем дополненной реальности HoloLens 2. Он позволяет с помощью технологии Remote Assist узкопрофильному специалисту оказывать техподдержку коллегам из других офисов, не покидая своего кабинета. Это помогает сэкономить денежные и временные затраты компании.

Так, сотрудник в шлеме может позвонить своему коллеге в головной офис через коммуникационную систему Microsoft Teams (альтернатива Skype for Business). Специалист в офисе видит все то, что видит его коллега в шлеме, и может на своем экране дорисовать объекты, которые будут восприниматься как объекты дополненной реальности. Например, технический специалист может обвести карандашом конкретный выключатель в приборном щитке, и его коллега в шлеме дополненной реальности будет видеть это выделение как трехмерный объект вокруг этого переключателя. Таким образом, он сможет осуществлять ремонт под руководством технического специалиста, которому не придется покидать пределы головного офиса.

Однако такой шлем на сегодняшний день остается очень дорогим. Понимая это, компания Microsoft решила демократизировать эту технологию, перенеся ее на обычные мобильные телефоны. То есть сегодня достаточно лишь скачать специальное приложение и использовать механизм дополненной реальности на своем мобильном телефоне. Технология активно используется клиентами компании Awara IT.

Машинное обучение

Эту технологию Awara IT предлагает своим клиентам (в основном крупным производственным компаниям) для оптимизации логистических цепочек поставок продукции по всему миру. Так, если дополнить данные, на которых строится классическая транспортная задача, прогнозом, полученным с помощью алгоритмов машинного обучения, то результат расчетов оказывается часто совсем другим. Это позволяет экономить до 15% затрат на логистике.

Кроме того, проекты машинного прогнозирования на сегодняшний день часто внедряют для предикативного обслуживания техники. Например, накопленная информация с различных датчиков позволяет с высокой точностью предсказывать поломки оборудования за несколько недель до его выхода из строя. Такой же подход помогает расширять сервисные интервалы того оборудования, по которому поломок не прогнозируется.

Все эти технологии востребованы в бизнесе. Но игроки рынка не останавливаются на достигнутом и продолжают тестировать дальнейшие решения, такие как цифровые двойники (Microsoft Azure Digital Twins для оборудования и даже цифровизации городов), новейшие системы управления для Интернета Вещей (Azure IoT Central), квантовые вычисления. Все это уже скоро будет активно применяться российскими компаниями. ■

Присоединяйтесь
к комитету ВТП по цифровым технологиям
russland.ahk.de/ru/vtp/komitety-i-rabochie-gruppy/cifrovye-tekhnologii

DataMatrix-Code: als Schutzschild gegen Produktfälschungen?

Bis Ende 2024 will Russland ein einheitliches System zur digitalen Kennzeichnung von Waren aufbauen. Damit soll die Verbreitung von Produktfälschungen verhindert werden. Doch wie effektiv ist das neue System wirklich?

Taras Derkatsch, Ilya Titov, BEITEN BURKHARDT Moskau

Am 1. Januar 2019 wurde in Russland ein neues System zur digitalen Kennzeichnung von Waren eingeführt – genannt „Tschestnyj SNAK" (dt.: „Ehrliches Zeichen"). Damit soll eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Produkte auf ihrem Weg von der Herstellung bis zum Endverbraucher sichergestellt werden. Zum Betreiber des Systems bestellte die Regierung das Zentrum zur Entwicklung aussichtsreicher Technologien (ZRPT), eine private Gesellschaft.

Die neuen Kennzeichnungsvorschriften (Regierungsverordnung Nr. 792-r vom 28.04.2018) betreffen insbesondere folgende Warenkategorien:

- Tabakwaren;
- Pelzwaren;
- Schuhe;
- Arzneimittel;
- Fotoapparate;
- Reifen;
- Produkte der Leichtindustrie und Bekleidung;
- Parfüms und Eau de Toilette.

Das Kennzeichnungssystem soll bis 2024 nahezu alle Waren erfassen. Bei fertigen Milchprodukten sowie Fahrrädern und Rollstühlen erfolgt die Kennzeichnung derzeit noch im Rahmen von Pilotprojekten.

Kampf gegen Produktfälschungen

Die Kennzeichnung soll die Echtheit von Waren bestätigen und die widerrechtliche Einfuhr bzw. Herstellung sowie den Verkehr von Produktfälschungen bekämpfen. Das System er-laubt es, den Weg einer gekennzeichneten Ware von der Herstellung bzw. Einfuhr bis zum Verkauf an den Endverbraucher nachzuverfolgen.

Unter Produktfälschungen versteht das russische Recht zwei Fälle:

- Der Rechtsverletzer verkauft mit einer fremden Marke (oder einer ihr zum Verwechseln ähnlichen Bezeichnung) gekennzeichnete Waren ohne Zustimmung des Rechtsinhabers („tatsächliche" Produktfälschungen, Nachahmungen).
- Der Rechtsverletzer verkauft Waren, die mit Zustimmung des Rechtsinhabers mit dessen Marke (oder einer ihr zum Verwechseln ähnlichen Bezeichnung) gekennzeichnet sind, oh-ne dessen Zustimmung in Russland („rechtliche" Produktfälschungen, Parallelimporte).

Bei Vergabe von Kennzeichnungscodes überprüft der Betreiber des Systems nicht, ob der Rechtsinhaber die Nutzung der Marke erlaubt hat. Wer sich im System registriert, kann Kennzeichnungscodes auch für Produktfälschungen erhalten und diese in den Verkehr bringen.

Um zu verhindern, dass Produktfälschungen mit Kennzeichnungscodes markiert werden, müsste der Betreiber des Systems vor jeder Vergabe prüfen, welche Marken an den Waren angebracht sind, den Rechtsinhaber feststellen und einen Nachweis einholen, dass er die Nutzung der Marken erlaubt hat.

Dieses Vorgehen entspricht den Pflichten der Zollbehörden bei der Prüfung importierter Waren, wozu der Föderale Zolldienst ein besonderes Zollregister der Objekte geistigen Eigentums führt. Der Systembetreiber als privates Unternehmen kann diese Funktionen nicht wahrnehmen.

Information zu Warenbewegungen

Dennoch kann das Kennzeichnungssystem den Kampf gegen Produktfälschungen indirekt unterstützen. Nach Pkt. 5 und 6 der Vorschriften zum Zugriff auf Informationen über gekennzeichnete Waren (bestätigt durch die Regierungsverordnung Nr. 1955 vom 31. Dezember 2019) erhält ein registrierter Hersteller folgende Angaben:

- vom Hersteller selbst abgeschlossene Rechtsgeschäfte mit der Ware;
- allgemein zugängliche Informationen und
- Informationen über den Umlauf seiner Waren (Besitzer und Warenmenge).

Der dritte Punkt wirft in der praktischen Umsetzung Schwierigkeiten auf:

- Nicht registrierte ausländische Hersteller erhalten nur allgemein zugängliche Informationen.
- Angaben zu Besitzern und Warenmenge erhält nur der Warenhersteller; dies funktioniert also nur bei Parallelimporten. Da nachgeahmte Waren einen anderen Hersteller haben, erhält der Hersteller der Originalware keine Informationen.
- In der Praxis geben Parallelimporteure mitunter in der Zollerklärung nicht die korrekte Firma an: Der Name wird zusammengeschrieben oder erhält einen Zusatz. Dem Rechtsinhaber werden dann Informationen über Besitzer und Warenmenge verweigert.

Daher muss wie bisher bei der Polizei oder dem Zoll eine Anzeige wegen einer administrativen Rechtsverletzung (Ordnungswidrigkeit) erstattet werden. Erst im Rahmen dieser Untersuchung wird die Behörde Informationen über den aktuellen Besitzer und die Menge der von der Produktfälschung betroffenen Ware ermitteln. Eine operative Überwachung von Produktfälschungen auf dem russischen Markt ist dem Rechtsinhaber mithin nicht möglich.

Der Schutz des geistigen Eigentums wurde bei der Entwicklung des Kennzeichnungssystems vernachlässigt. Das System zur Warenkennzeichnung stellt daher kein effektives neues Mittel zur Bekämpfung von Produktfälschungen dar.

Код Data Matrix: как инструмент борьбы с контрафактом?

До конца 2024 года в России планируется внедрить единую систему маркировки всех потребительских товаров. Маркировка призвана помочь в борьбе с контрафактом. Но насколько эта система эффективна?

Тарас Деркач, Илья Титов, БАЙТЕН БУРКХАРДТ Москва

С 1 января 2019 года в России была введена система цифровой маркировки определенных товаров, которая получила наименование «Честный ЗНАК». Данная система – один из инструментов контроля за прослеживаемостью товарной продукции от производства/ввоза до прилавка. Оператором системы Правительство РФ назначило Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ) – частную компанию.

Новые правила маркировки (распоряжение Правительства РФ от 28.04.2018 №792-р) касаются, в частности, следующих категорий товаров:

- табачная продукция;
- изделия из меха;
- обувь;
- лекарства;
- фотоаппараты;
- шины;
- товары легкой промышленности и одежда;
- духи и туалетная вода.

К 2024 году система маркировки должна охватить почти все категории товаров. В настоящее время проводятся эксперименты в отношении молочной продукции, велосипедов и кресел-колясок.

Борьба с контрафактом

Маркировка должна служить подтверждением подлинности товаров и оказывать противодействие незаконным ввозу, производству и обороту контрафактной продукции. С помощью системы можно прослеживать путь маркированного товара, начиная с момента его производства или ввоза и заканчивая моментом его реализации конечному потребителю.

Под контрафактом российское законодательство понимает две ситуации:

- нарушитель реализует товары, маркированные чужим товарным знаком (или обозначением, сходным с ним до степени смешения) без согласия правообладателя («фактический» контрафакт, подделка);
- товары, маркированные чужим товарным знаком (или обозначением, сходным с ним до степени смешения) с согласия его правообладателя, реализуются нарушителем на территории РФ без согласия правообладателя («юридический» контрафакт, параллельно импортируемые товары).

При выдаче кодов маркировки Data Matrix оператор системы не проверяет наличие разрешения правообладателя на использование товарного знака. Лицо, зарегистрировавшись в системе, может получать коды и для контрафакта и ввести его в оборот.

В целях недопущения маркировки контрафактных товаров кодами Data Matrix оператору системы каждый раз перед выдачей кодов потребовалось бы проверять, какими товарными знаками маркированы товары, устанавливать правообладателя и запрашивать подтверждение наличия разрешения правообладателя на использование товарных знаков.

Этот процесс схож с обязанностями таможенных органов при проверке импортируемых товаров, для чего Федеральная таможенная служба ведет специальный таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности. Оператор системы, являясь частной компанией, не может исполнять эти функции.

Информация о движении товаров

Вместе с тем система маркировки может косвенно помочь в борьбе с контрафактом. Согласно пунктам 5 и 6 правил о доступе к информации о маркированных товарах (утверждены постановлением Правительства РФ от 31.12.2019 №1955) зарегистрированный производитель получает следующие сведения:

- о сделках с товаром, которые совершил сам производитель,
- общедоступную информацию и
- информацию об обороте его товаров (владельце товара и его количестве).

Третий пункт при его практической реализации может вызвать целый ряд трудностей:

- Не зарегистрированные в системе иностранные производители могут получить только общедоступную информацию.
- Информация о владельце товара и его количестве предоставляется только производителю товара. То есть это функционирует только лишь в отношении параллельно импортированного товара. Так как у поддельного товара иной производитель, производителю оригинального товара информация не предоставляется.
- На практике параллельные импортеры иногда указывают в таможенной декларации не настоящее фирменное наименование, а пишут наименование слитно или добавляют лишнее слово. В таком случае правообладателю может быть отказано в предоставлении информации о владельце товара и его количестве.

Таким образом, необходимо будет обращаться, как и прежде, в полицию или таможенные органы с заявлением об административном правонарушении. И уже в рамках этого расследования административный орган будет запрашивать информацию о текущем владельце и количестве контрафактного товара. Соответственно, правообладатель не может осуществлять оперативный мониторинг контрафактного товара на российском рынке.

При разработке системы маркировки вопросу защиты интеллектуальной собственности было уделено недостаточно внимания. Таким образом, система маркировки товаров не является эффективным новым средством борьбы с контрафактом.

При разработке системы маркировки вопросу защиты интеллектуальной собственности было уделено недостаточно внимания. Таким образом, система маркировки товаров не является эффективным новым средством борьбы с контрафактом.


Adobe Stock



Industrie 4.0 = Controlling 4.0?

Mit dem Fortschreiten der Prozessautomatisierung in der Industrie steigt der Bedarf an Spezialisten, die die neuen Systeme kontrollieren und die richtigen Algorithmen einprogrammieren können.

Eugenia Tschernowa, OOO Swilar

Die vierte Industrierevolution ist ein global etablierter Begriff, der für die Einführung von cyberphysischen Systemen in die Produktionsprozesse steht. Bei der Bündelung vieler solcher Einzelinitiativen zu einem Trend ist Deutschland führend: 2011 hat das Land die Industrie 4.0 als nationale Strategie ausgerufen. Dem Beispiel Deutschlands folgend haben viele Industrieländer in den zurückliegenden neun Jahren Billionen Euro in die Industrie 4.0 investiert.

Firmen, die die Herausforderung Industrie 4.0 angegangen sind, sind robotisierte Betriebe, gesteuert nicht nur von Menschen, sondern auch von Computern – in Echtzeit und unter Einbeziehung externer Anforderungen, die sich laufend verändern. Anlagen und Computer sind heute selbstlernfähig; sie interagieren untereinander und kommunizieren mit dem Personal via Internet.

Die Unternehmen stehen – außer vor der Notwendigkeit, die Herstellungsprozesse massiv umzugestalten – vor der zunehmend dringenden Frage nach der Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal. Denn je umfassender die Prozessautomatisierung, desto größer der Bedarf an Spezialisten, die die neuen Systeme einstellen und die innovativen Betriebe steuern können.

Machen Sie mit
bei der Arbeitsgruppe Controlling der AHK Russland
russland.ahk.de/netzwerk/komitees-arbeitsgruppen/controlling


Adobe Stock

Im Zeitalter bahnbrechender Veränderungen von Produktionsprozessen spielt ein effizientes Controllingsystem eine zunehmend kritische Rolle. Ziel und Zweck eines Controllers bleiben dabei unverändert: Daten für die Unternehmensführung wirksam und präzise zu eruieren und bereitzustellen.

Rolle des Controllings in der Industrie 4.0

Im Zeitalter bahnbrechender Veränderungen von Produktionsprozessen spielt ein effizientes Controllingsystem eine zunehmend kritische Rolle. Ziel und Zweck eines Controllers bleiben dabei unverändert: Daten für die Unternehmensführung wirksam und präzise zu eruieren und bereitzustellen. Was sich jedoch kardinal ändert, sind die Methoden des Controllers.

Controlling 4.0 setzt die Einrichtung smarter Netze entlang der ganzen Wertschöpfungskette voraus, zur Erstellung vollständiger und dennoch unkomplizierter Berichte für das Management. Mithilfe von Basic Tools liefert ein smartes Netz in Echtzeit analytische Berichte, erstellt und korrigiert selbstständig Prognosen und kalkuliert im Voraus sogar die Produktion und Logistik.

Welche Basic Tools bietet einem Controller die Industrie 4.0?

Industrial Internet of Things

Die Grundlage der Industrie 4.0: Anlagen sind mit Sensoren und Recheneinheiten ausgestattet; Daten werden an die zuständigen Betriebsabteilungen übermittelt, damit das Personal rasch Entscheidungen treffen kann. Das Höchstziel ist ein Automatisierungsgrad, bei dem die Maschinen ohne menschliches Eingreifen funktionieren.

Die Aufgabe des Controllings besteht darin, das smarte Netz so anzulegen, dass die Maschinen die nötigen Informationen zur Auswertung schicken, von wo aus wiederrum in Echtzeit Befehle an die Technik ergehen.

Big Data
Die riesigen Datenmengen, die infolge der Digitalisierung entstehen, können nur von Computern und nur mithilfe innovativer Algorithmen verarbeitet werden. Im Ergebnis müssen Analysen entstehen, die der Mensch als Grundlage für Führungsentscheidungen nutzen kann.

Predictive Analytics
Die aufgezählten Prozesse erzeugen ein beachtliches, für Prognostizierung, Planung und Analyse verwertbares Datenvolumen. Vor der Industrie 4.0 wurden ausschließlich Daten aus vergangenen Zeitperioden und die Trends für Prognosen verwendet, die Manager und Controller für relevant hielten. Die Digitalisierung macht es möglich, Prognosen auf zahllose Trends zu stützen und online zu aktualisieren.

Digitale Plattformen
Digitale Plattformen (für viele Teilnehmer offene Informationssysteme) ermöglichen es dem Controller, Daten entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu erheben. Das sind neue Möglichkeiten. Aber damit gehen auch neue Herausforderungen einher, weil sich die standardmäßigen KPIs zur Bewertung der Unternehmensprozesse ändern.

Controlling 4.0: Möglichkeiten und Herausforderungen
Nach Einschätzung von Experten kann die Unternehmenseffizienz bei gelungener Einführung des Controlling 4.0 und erfolgreicher Einrichtung smarter Netze um bis zu 50 Prozent gesteigert werden. Für Unternehmer sind dies überwältigende Aussichten, für die Controller – neue Herausforderungen.
Wichtig ist, dass ein smartes Netz nicht nur das System an sich darstellt. Qualifiziertes Personal, das die Algorithmen zur Datenverarbeitung eingeben, die Prozesse steuern und Entscheidungen aufgrund gewonnener Informationen treffen kann, zählt ebenso dazu.
Dank neuer Technologien wird der Controller die Steuerung der Unternehmensprozesse verbessern und neue Zusammenhänge in den Ausgangsdaten ermitteln können. Allerdings steigen mithin die Anforderungen an die Controller exponentiell:

- Den enormen Datensätzen sind richtige, für die Analyse geeignete Informationen zu entnehmen, was ein tiefgehendes Verständnis dessen erfordert, wie das Unternehmen funktioniert.
- Es müssen verwendungsfähige Analysen bereitgestellt werden, weshalb die Methoden der prädiktiven Analyse und intellektuellen Datenauswertung zu beherrschen sind.
- Es steigt der Bedarf an Echtzeit-Berichten.
- Erforderlich sind präzise Prognosen, wobei auf die Anzeichen möglicher externer und interner Veränderungen flexibel zu reagieren ist; die Veränderungen müssen in Prognosesimulationen nach entsprechenden Szenarien abgebildet werden.

Der Controller 4.0 bleibt der Businesspartner, der das Firmenmanagement bei der Entscheidungsfindung auf der Basis analytischer Daten unterstützt. Aber er wird sich auch eine neue Rolle erschließen: die des Change-Managers. ■

ARTEL.PRO
Dipl.-Ing. Thomas Neumann

thomas.neumann@artelpro.de
www.artelpro.de



klassische Unternehmensberatung mit Fokus Russland
Beratung von deutschen und russischen Mittelständlern bei der Exportentwicklung
Umsetzung von Projekten, Kooperationen und Investitionen
Synchronisierung der Geschäftsmodelle in der Anbahnungsphase und Konfliktmoderation
Evaluierung von technischen Dokumenten und Fachübersetzungen
Interimsmanagement
multisprachliche Verhandlungen

ARTEL.PRO
EXPERTISE | CONSULTING | MANAGEMENT

Индустрия 4.0 = Контроллинг 4.0?

С развитием автоматизации производственных процессов растет потребность в профессионалах, способных контролировать новые системы и задавать правильные алгоритмы.

Евгения Чернова, ООО «СВИЛАР»

Четвертая промышленная революция – общемировой термин, описывающий внедрение киберфизических систем в производственные процессы. Лидером оформления таких бизнес-инициатив в единое движение стала Германия, озвучившая в 2011 году «Индустрию 4.0» как национальную программу. Примеру Германии последовали многие развитые страны, за девять лет вложившие в «Индустрию 4.0» триллионы долларов.

Предприятия, принявшие вызов «Индустрии 4.0» – это роботизированные производства, управляемые не только людьми, но и компьютерами с учетом меняющихся запросов извне в реальном времени. Современные оборудованиеикомпьютерыспособнывзаимодействовать и самообучаться, общаясь с персоналом с помощью интернет-технологий.

При этом, помимо необходимости проводить масштабные преобразования производственных процессов, остро возникает вопрос обеспечения квалифицированными кадрами. Ведь с увеличением автоматизации процессов растет потребность в профессионалах, способных настраивать новые системы и руководить инновационными производствами.

Роль контроллинга в «Индустрии 4.0»

В эпоху стремительных перемен в производственных процессах эффективная система контроллинга начинает играть критическую роль. Цель контроллера остается неизменной – максимально точно и эффективно предоставлять и отслеживать данные для управления предприятием, но методы меняются кардинально.

Контроллинг 4.0 предполагает создание «умной сети» на протяжении всей цепочки создания добавленной стоимости с формированием полных, но простых отчетов для менеджмента. С помощью основных инструментов «умная сеть» позволит получать аналитические отчеты в режиме реального времени, сможет сама формировать и корректировать прогнозы, и даже планировать производство и логистику.

Какие основные инструменты для контроллера предлагает «Индустрия 4.0»?

Industrial Internet of Things

Это основа «Индустрии 4.0»: оборудование снабжается датчиками и компьютерами; данные направляются в соответствующие службы предприятия для оперативного принятия решений персоналом. Задача-максимум – такой уровень автоматизации, при котором машины работают без участия людей.

Задача контроллинга – организовать «умную сеть» так, чтобы от машин в аналитический центр приходила нужная информация, а оттуда, в свою очередь, направлялись команды оборудованию в режиме реального времени.

Big Data

Огромные объемы информации, получаемые в результате такого «оцифровывания», могут быть обработаны только компьютерами и только с помощью инновационных алгоритмов. В итоге человек должен получать аналитические отчеты, на основании которых можно принимать управленческие решения.

Предиктивная аналитика

Перечисленные выше процессы создают внушительный объем данных для прогнозирования, планирования и анализа.

До «Индустрии 4.0» для прогнозов использовались только данные за прошлые периоды и те тренды, которые сами контроллеры или менеджеры считали важными. Благодаря цифровизации прогнозы могут опираться на неограниченное число трендов и обновляться в режиме онлайн.

Цифровые платформы

Ведение бизнеса через цифровые платформы – открытые для множества участников информационные системы – дают контроллеру возможность сбора данных на протяжении всей цепочки создания добавленной стоимости. Это новые возможности, но и новый вызов, так как стандартные KPI для оценки эффективности бизнеса меняются.

Контроллинг 4.0: возможности и вызовы

По оценкам экспертов, в случае успешного внедрения Контроллинга 4.0 и создания



AdobeStock

Задача контроллинга – организовать «умную сеть» так, чтобы от машин в аналитический центр приходила нужная информация, а оттуда, в свою очередь, направлялись команды оборудованию в режиме реального времени.

«умных сетей» можно достичь 50%-го повышения эффективности, что означает головокружительные перспективы для бизнеса и новые вызовы для контроллеров.

Важно понимать, что «умная сеть» – это не только сама система, но и квалифицированные кадры, способные задавать алгоритмы обработки данных, управлять процессами и принимать решения на основании полученной информацией.

Благодаря новым технологиям контроллер сможет улучшить управление бизнес-процессами и находить новые взаимосвязи в исходных данных. Но и требования к самим контроллерам растут в экспоненциальной прогрессии:

- нужно выбрать правильные данные для анализа из огромных массивов информации: для этого нужно полностью понимать, как функционирует бизнес;
- нужно представить рабочие аналитические отчеты: для этого необходимо эффективно владеть методами предиктивной аналитики и интеллектуального анализа данных;
- растет потребность отчетов в реальном времени;
- нужно составлять точные прогнозы, но при этом гибко реагировать на сигналы о возможных внешних и внутренних изменениях, отображая их в симуляциях прогнозов по различным сценариям.

Контроллер 4.0. останется бизнес-партнером менеджмента для принятия правильных решений на основании аналитических данных, но освоит и новую роль – роль менеджера по управлению изменениями (Change Manager). ■

Присоединяйтесь
к рабочей группе ВТП по вопросам контроллинга:
russland.ahk.de/ru/vtp/komitety-i-rabochie-gruppy/kontrolling

Digital Leader 4.0: Herausforderungen und Wandel

Die vierte Industrierevolution ist eine neue Wirklichkeit. Die Welt von heute befindet sich bereits mitten im Prozess einer globalen Transformation, ausgelöst durch die Einführung technologischer Innovationen. Diese Veränderungen bringen neue Haltungen und neue Leader hervor.

Eleonora Sandulenko, FBK-Coaching

Fundamentale Veränderungen betreffen wirtschaftliche, soziale und politische Systeme. Sie treten ein in unser Leben, in unsere Wohn- und Arbeitswelten. Das betrifft ganz besonders die Führungskräfte, von denen Unternehmensexistenzen und -entwicklungen abhängen. Ganze Branchen stehen vor der Frage, wie sich der Durchbruch in ihrem Interessenbereich vollziehen wird bzw. in welcher Form und wie es sich auf die Organisation und auf sie selbst auswirkt.

Neue Herausforderungen führen zu Paradigmenwechsel

Neben technologischen sind es auch psychologische Herausforderungen, mit denen die Führungskräfte des neuen Zeitalters konfrontiert sind, denn jede Revolution setzt einen Wechsel von Paradigmen, Kulturen und Weltanschauungen voraus.

Die sozialen und psychologischen Herausforderungen der neuen Zeit sind nicht weniger spannungsgeladen als die technologischen Herausforderungen. Sie betreffen unmittelbar jeden Einzelnen und ganze Kommunikationssysteme, in denen Menschen in der neuen digitalen Welt miteinander interagieren.

Herkömmliche Arbeits-, Führungs- und Interaktionsmethoden verlieren in der neuen digitalen Welt an Bedeutung. Es bricht die Zeit für bewusste Transformation an, für Führungskräfte mit neuen Kompetenzen und Qualitäten: für Leader 4.0. Damit einhergehend entsteht eine neue Arbeitskultur. Der Informationsaustausch wird schneller, detaillierter, vielstimmiger und mehr auf Augenhöhe.

Wir sind Zeugen dessen, wie ein anderes Paradigma aufkommt. Der klassische Führungsbegriff steht Kopf, ein neues Denkmuster für Führungskräfte entwickelt sich. Vertrauen, Partizipation, Offenheit, agile Haltung, Umgang auf Augenhöhe – das ist die künftige Wirklichkeit von Managern.

Wie lässt es sich erlernen, das eigene Unternehmen, die Mitarbeiter und sich selbst in Zeiten von Instabilität und verrücktem Tempo ausgewogen zu führen? Wie lassen sich die Herausforderungen der neuen Zeit überwinden und welche sind es?

Psychologische Herausforderung 1: Machtverlust

Zuallererst müssen sich Führungskräfte vom Status verabschieden und offener werden. Firmen müssen bereit sein, ihre Hierarchiestrukturen zu verändern – hin zu mehr Flexibilität. Hierarchische Systeme mit festen Konturen und vertikalen Machtstrukturen passen nicht in das neue Umfeld und werden von vernetzten Systemen, die sich auf flache Hierarchien stützen, verdrängt.

An die Stelle von Hierarchien treten flache Strukturen, Führungskräfte werden zu Moderatoren bei Entscheidungsfindungen, zu Experten und Generallisten. Zu einem Führungsgrundsatz wird Networking – was nur auf Augenhöhe möglich ist!

Für Viele kann das jedoch Macht- und Kontrollverlust bedeuten, den Abschied von Ehren und Rangabzeichen. Nicht jede Führungskraft ist zum Umgang auf Augenhöhe bereit, erst recht nicht in Russland, wo man von alters her an den Verhaltensnormen vertikaler Machtstrukturen festhält.

Psychologische Herausforderung 2: Transparenz

In der neuen Welt veraltet Wissen schneller als je zuvor: gestern noch exklusiv – heute bereits nicht mehr wichtig. Wege, die heute noch richtig scheinen, können sich morgen als Irrwege erweisen. Trotzdem muss ein Digital Leader immer schneller Entscheidungen treffen und prompt auf Veränderungen reagieren. Wie ist das zu verwirklichen?

Es entstehen neue Formen von gemeinschaftlicher Tätigkeit: Kollaboration, die den Managern vielfach ungewohnte Offenheit und Transparenz abverlangen. Das exklusive Wissen des Leaders wird jedem Mitarbeiter zugänglich, Führungsfortschritte werden diskutiert, beidseitige Korrekturen fließen mit ein, um eigene und fremde Ideen zur Entfaltung zu bringen. Im Fokus steht das „Wir", nicht das „Ich".

Über Fehler und Schuld zu diskutieren – im traditionellen Management eine Normalität – wird für den Digital Leader zur inakzeptablen Zeitverschwendung. Die Führungskraft 4.0 nimmt Abstand vom herkömmlichen Bewertungsdenken in Bezug auf die Menschen rundherum, sondern gibt konstruktive Feedbacks. Nur so kann die Führungskraft klare Beziehungen schaffen und Ideen austauschen.


Adobe Stock

Leader 4.0 plant nicht lange, sondern setzt um. Er versucht und probiert aus, scheitert und lernt. Auf Fehler – seine eigenen und die seiner Mitarbeiter – reagiert er ruhig und gelassen.

Psychologische Herausforderung 3: Reife und Gelassenheit

Das Umfeld in der neuen Zeit ist instabil und ändert sich ständig. Die klassische Planung funktioniert nicht mehr. Ein Leader 4.0 plant nicht lange, sondern setzt um. Er versucht und probiert aus, scheitert und lernt. Auf Fehler – seine eigenen und die seiner Mitarbeiter – reagiert er ruhig und gelassen.

Ein Fehler ist für den Leader 4.0 eine Entwicklungsmöglichkeit – und das gibt er an seine Mitarbeiter weiter. Denn ein Fehler ist immer noch besser als ein wegen Perfektionismus stehengebliebenes Projekt (das gilt natürlich nur dann, wenn ein Fehler keine fatalen Folgen zeitigt).

Um Entscheidungen schnell und präzise zu treffen, muss ein Leader 4.0 gelassen bleiben. Gerade das ist in Russland eine der größten Herausforderungen, was vom falschen, von der Schulbank her eingeimpften Fehlerverständnis herrührt, nach dem Motto: „Machst du einen Fehler, wirst du bestrafft".

Psychologische Herausforderung 3: Vertrauen

Der neue Umgang mit Fehlern geht für den Leader 4.0 Hand in Hand mit einer neuen Haltung zur Mitarbeiterkontrolle: Entweder auf die Kontrolle ist gänzlich zu verzichten oder sie ist stark zu reduzieren. Kontrolle nimmt dem Mitarbeiter den Willen zur Innovation und die Motivation, was das gemeinschaftliche Tun in der Kollaboration verunmöglicht und die Entwicklung der Firmenflexibilität verhindert.

Vertrauen wird zur Schlüsselkompetenz im digitalen Zeitalter. Ein Digital Leader vertraut seinen Mitarbeitern: ihrer Kompetenz, ihrem inneren Antrieb, ihrem kreativen Denken, ihrer Aufrichtigkeit und auch ihrer Bereitschaft, all das zum Wohle der Firma einzusetzen.

Die Führungskraft 4.0 glaubt an sich, an die eigene Relevanz, die weder vom Hierarchiedenken noch von Machtpositionen abhängt. Für den Leader bedeutet dies einen Rollenwechsel: Er ist nicht länger Aufgabenverteiler, sondern Sinnstifter, kein Bestimmer, sondern Chancengeber, kein Commander, sondern der Coach.

Viele Unternehmen werden kardinale Veränderungen benötigen wie die Luft zum Atmen. Für andere Firmen wiederrum können sich die Veränderungen als Verderben erweisen. Deshalb ist es wichtig – wenn man sich als Digital Leader 4.0 ausprobieren möchte –, das spezifische Führungsparadigma in einem Land oder Unternehmen zu berücksichtigen, wie auch die Traditionen und Haltungen des Managements und der Mitarbeiter, und deren Bereitschaft zum Wandel. Noch wichtiger zu berücksichtigen ist aber der persönliche Wille zur Verwirklichung des eigenen Potenzials in der neuen Realität. ■

Digital Leader 4.0: вызовы и трансформация

Четвертая промышленная революция – новая реальность. Современный мир уже находится в процессе глобальной трансформации, вызванной внедрением технологических инноваций. Эти изменения рождают новые подходы и новых лидеров.

Элеонора Сандуленко, FBK-Coaching

Фундаментальные изменения затрагивают экономические, социальные и политические системы. Они входят в нашу жизнь, в наш дом, в нашу работу. Особенно остро они касаются руководителей, от которых зависит существование и развитие компаний. Перед целыми отраслями встает вопрос, как произойдет прорыв в сфере их интересов, какую форму он примет, и как это отразится на организации и на них самих.

Новые вызовы приводят к смене парадигм

Помимо технологических вызовов, перед лидером нового времени стоят вызовы психологические, потому что любая революция предполагает смену парадигм, культур и мировоззрений.

Социальные и психологические вызовы нового времени – не менее напряженные, чем технологические, и напрямую касаются человека и системы коммуникации людей друг с другом в новом цифровом мире. Привычные методы работы, управления и взаимодействия теряют актуальность в новом цифровом мире. Наступает время осознанной трансформации, время лидеров новых компетенций и качеств – лидеров 4.0. Вместе с этим создается новая культура работы. Обмен информацией становится быстрее, подробнее, многоголоснее и более «на равных».

На наших глазах рождается другая парадигма. Классическое понимание управления переворачивается с ног на голову и возникает новый образ мышления для менеджеров. Доверие, партиципация, открытость, agile-подход, общение на равных – вот будущая реальность руководителя.

Как научиться согласованно управлять своей компанией, сотрудниками и самим собой во времена нестабильности и сумасшедших темпов? Как преодолеть вызовы нового времени и какие они?

Психологический вызов 1: потеря власти

В первую очередь руководители должны будут распрощаться со статусом и стать более открытыми. Компании должны быть готовы изменить свои иерархичные структуры, сделать их более гибкими. Иерархичные системы – с их замкнутым контуром и вертикальной субординацией – не вписываются в новую среду и объективно вытесняются сетевыми системами, построенными на горизонтальных связях.

Иерархия уступает место «плоской» культуре, а руководители превращаются в модераторов принятия решений, экспертов и генералистов. Одним из принципов управления становится коллективное взаимодействие (Networking), а это возможно только на равных!

Но для многих это может означать потерю власти и контроля, отказ от почестей и регалий. Не каждый руководитель готов общаться на равных, особенно в России, где издавна преобладает приверженность нормам вертикальной субординации.

Психологический вызов 2: прозрачность

В новом мире знания, которые вчера еще были эксклюзивными, мгновенно устаревают, и путь, который сегодня казался верным, уже завтра может стать ложным. Но несмотря на это Digital Leader должен все быстрее принимать решения и незамедлительно реагировать на изменения. Как это осуществить?

Возникают новые формы взаимодействия – коллаборации, требующие от руководителей непривычной для многих открытости и прозрачности. Уникальные знания руководителя становятся доступны каждому сотруднику, обсуждается прогресс его работы, вносится двусторонняя коррекция, чтобы получить развитие своих и чужих идей. В фокусе – «мы», а не «я».

Дискуссия об ошибке или вине, такая привычная в традиционном менеджменте, становится для Digital Leader неприемлемой и рассматривается как чистая потеря времени. Руководитель 4.0 уходит от привычного оценочного суждения об окружающих людях и дает конструктивную обратную связь. Только так он может строить прозрачные отношения и обмениваться идеями.

Психологический вызов 3: зрелость и спокойствие

Среда нового времени нестабильна и постоянно меняется. Классическое планирование перестает работать. Лидер 4.0 не планирует действия подолгу, а сразу их реализует. Он пробует, экспериментирует, терпит неудачи, учится. К ошибкам он относится спокойно и зрело – как к своим собственным, так и к ошибкам сотрудников. В ошибках руководитель 4.0 видит шанс к развитию и транслирует это отношение подчиненным. Потому что любая ошибка – это лучше, чем остановившейся из-за перфекционизма проект (конечно, в тех ситуациях, где это не ведет к фатальным последствиям).

Чтобы быстро и точно принимать решения, лидеру 4.0 нужно оставаться невозмутимым. В России этот вызов один из самых сложных. Это объясняется вживляемым со школьных времен неправильным отношением к ошибкам как к таковым: мол, сделал ошибку – жди наказания.


Adobe Stock

В новом мире знания, которые вчера еще были эксклюзивными, мгновенно устаревают, и путь, который сегодня казался верным, уже завтра может стать ложным. Но несмотря на это Digital Leader должен все быстрее принимать решения и незамедлительно реагировать на изменения. Как это осуществить?

Психологический вызов 4: доверие

Наряду с новым отношением к ошибкам лидер 4.0 должен сформировать новое отношение к контролю над сотрудниками – либо полностью отречься от него, либо очень сильно его уменьшить. Сотрудника контроль лишает инициативности и мотивации, что делает невозможным совместную деятельность в коллаборации и препятствует развитию гибкости компании.

Доверие становится ключевой компетенцией в цифровом веке. Digital Leader доверяет своим сотрудникам: их компетентности, внутренней мотивации, творческому мышлению, добросовестности. А также – их готовности использовать все это во благо компании. Руководитель 4.0 верит в себя, свою значимость, и эта значимость не зависит от соображений иерархии и властных позиций. Для руководителя это означает смену ролей: он больше не распорядитель задач, а творец смысла, не определяющий, а дающий возможность, не командир, а коуч.

Для многих компаний кардинальные перемены будут необходимы как воздух, в то же время для ряда других они могут стать просто губительными. Поэтому, примеряя на себя образ Digital Leader 4.0, важно учитывать особенности управленческой парадигмы в стране и в компании, традиции и установки менеджмента и сотрудников, готовность к изменениям и, самое главное, ваше личное желание развивать свой потенциал в новой реальности. ■

„Für russische Start-ups liegt die Chance im Ausland“

Benjamin Wilkening ist ein echter Russland-Pionier. Der gebürtige Hesse kam in den wilden 1990ern als Unternehmensberater nach Moskau und half Wirtschaftstycoons beim Geschäftsaufbau. Heute ist er für das Moskauer Innovations- und Technologiezentrum Skolkowo tätig und unterstützt russische Start-ups beim Markteintritt in Deutschland. Im Impuls-Gespräch erklärt Wilkening, was Skolkowo vom Silicon Valley unterscheidet und warum russische Start-ups ins Ausland expandieren sollten.

Interview: *Thorsten Gutmann, AHK Russland*



Sie sind geboren in Königstein am Taunus, studierten in Sofia, Madison in Wisconsin und Philadelphia. Wie kamen Sie nach Russland?
Gleich nach meinem MBA-Studium bin ich als einer der ersten Berater von McKinsey nach Russland gekommen. Das war 1993. Unsere Kunden waren unter anderem Unternehmer wie Rustam Tariko, Gründer von Russian Standard, oder Dmitrij Simin, Gründer des Telekom-Riesen Beeline. Kurz vor dem Staatsbankrott 1998 bin ich in den Private-Equity-Bereich gewechselt und habe für private Vermögensgesellschaften gearbeitet. Ab 2012 lebte ich in Berlin als selbstständiger Berater und Start-up-Investor. 2017 kam der Ruf nach Skolkowo als Vice President International Investor Relations.

Die Abteilung International Investor Relations existiert seit 2017, Sie sind seit der Gründung dabei. Wieso hat sich Skolkowo für Sie entschieden?
Ich denke, dass ich eine wichtige Brückenfunktion einnehme. Man hatte jemanden gebraucht, der einerseits die Bedürfnisse russischer Start-ups gut versteht, andererseits aber auch mit deutschen Industriepartnern wie Daimler, Airbus oder Volkswagen zusammenarbeiten kann. Das ist eine sprachliche und kulturelle Kombination, die zusammengepasst hat.

Skolkowo wird oft als russisches Silicon Valley beschrieben. Sind Sie damit einverstanden?
Der entscheidende Unterschied ist: Im Silicon Valley gibt es Abermilliarden von privaten Geldern, die Venture-Capital-Industrie ist sehr stark ausgestattet. Die Start-ups im Silicon Valley sind nicht angewiesen auf staatliche Hilfe und erhalten ihr Geld von privaten Investoren. Hier in Russland dagegen gibt es so gut wie keine Venture-Capital-Industrie, es geht um lächerlich niedrige Ziffern und es ist sehr schwierig für Start-ups, überhaupt loszulegen. Deshalb ist Skolkowo eine herausragende Idee, weil der Staat in einem frühen Stadium eingreift. Wenn ein junges Team eine gute Idee hat



Skolkowo

und ein Labor braucht, erhalten die Start-ups Unterstützung von Skolkowo.

Welche Vorteile bringt Skolkowo für die Unternehmen?
Skolkowo ist vergleichbar mit einer Sonderwirtschaftszone, spezialisiert sich aber auf Start-ups sowie Forschung und Entwicklung. Die Programmteilnehmer erhalten zehn Jahre Steuerprivilegien, zahlen keine Umsatzsteuer, keine Mehrwertsteuer und auch keine Importzölle auf Maschinen oder Komponenten. Die Lohnnebenkosten sind von 30 auf 14 Prozent reduziert. Das ist ein riesiger Vorteil, weil viele Start-ups trotz hoher Ausgaben für Forschung und Entwicklung über mehrere Jahre hinweg keine Umsätze haben. Darüber hinaus können Start-ups einen Grant beantragen. Das sind keine Kredite, sondern Fördergelder, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Die Start-ups profitieren vom Skolkowo-Ökosystem. Es gibt eine Vielzahl an Labors und Werkstätten sowie Skoltech, die erste russische Universität für angewandte Wissenschaften nach dem Vorbild von MIT und Fraunhofer. Hier wird Auftragsentwicklung für die Wirtschaft gemacht. Bosch arbeitet in Skoltech aktuell an zwei Projekten.

Mit seinen vielen Baustellen wirkt Skolkowo noch rau und unfertig. Was ist das langfristige Ziel des Technologiezentrums am Moskauer Stadtrand?
Es gibt drei Standbeine: Das erste ist die Förderung von Start-ups, das zweite ist Skoltech und das dritte ist die Ansiedlung von Forschung und Entwicklung für russische und internationale große Unternehmen. Neben Sberbank und Tatneft betreiben auch Boeing, Philips und Panasonic Forschungszentren in Skolkowo. Ausländische Firmen erhalten übrigens die gleichen Privilegien wie russische. Wer hier ein eigenes Entwicklungszentrum bauen möchte, bekommt sogar das Bauland auf dem Skolkowo-Gelände für einen symbolischen Preis. Das Angebot nutzen sogar deutsche Mittelständler, so baut etwa derzeit das AHK-Mitgliedsunternehmen Phoenix Contact in Skolkowo sein eigenes Forschungs- und Entwicklungszentrum auf. Das Ziel von Skolkowo ist die Vertiefung der Wertschöpfung in Russland. Dafür bietet das Land mit seinen gut ausgebildeten Programmierern und Ingenieuren die besten Voraussetzungen.

Welcher Markt ist besonders interessant für russische Start-ups, die ins Ausland expandieren wollen?
Der deutsche Markt. Am Skolkowo-Programm nehmen aktuell 2000 Start-ups teil, die meisten davon entwickeln einzigartige B2B-Lösungen für die Bereiche IT, Maschinenbau, Life Sciences oder Energieeffizienz. Deutschland mit seiner hoch entwickelten Industrie in Maschinenbau, Automotive oder Weltraumtechnik ist das ideale Tor für die russischen Start-ups.

Gibt es schon eine echte Skolkowo-Erfolgsgeschichte?
Ich arbeite seit fast zwei Jahren mit einem Start-up namens Anisoprint. Es hat einen 3D-Drucker entwickelt, der Komponenten druckt, die doppelt so fest sind wie Aluminium bei halbem Gewicht. Es gibt weltweit nur ein Äquivalent, ein amerikanisches Start-up mit einer Bewertung von 800 Millionen Dollar. Anisoprint hat seinen Drucker in Skolkowo entwickelt, aber mithilfe meiner Abteilung das Business praktisch vollständig nach Deutschland verlegt. Die Produktion erledigt nun ein Auftragshersteller in Augsburg, der Hauptvertriebspartner Myprintoo ist in Hamburg. Deutschland ist ein Schlüsselmarkt, von dort aus kann die Welt erobert werden.

Wenn man in Deutschland über Start-ups spricht, denkt man zunächst an USA, Israel und Skandinavien, eher weniger an Russland. Zu Unrecht?
Sehr zu Unrecht. Auch in Deutschland und den USA ist das Interesse an Deep Tech, an tiefen technologischen Innovationen, sehr spät in der Venture-Capital-Szene erwacht. Ursprünglich war man immer nur an Consumer-Lösungen interessiert, an möglichst vielen Klicks und Nutzerzahlen. Es hat eine Weile gedauert, bis man auch im Westen erkannt hat, dass man mit innovativen B2B-Lösungen, die durch Patente geschützt sind, Milliarden verdienen kann. In Russland gibt es viele agile Start-ups, die eine realistische Chance haben, eine Position für sich in den Weltmärkten zu erobern.

Wie sieht es eigentlich mit der Innovationskraft in Deutschland aus?
Es besteht die Gefahr, dass Amerika die europäischen und deutschen Player langfristig hinter sich lässt. Wenn die deutsche Wirtschaft nicht aufwacht und nicht schneller agile Technologien integriert, dann besteht ein großes Risiko. Noch ist Deutschland Marktführer in vielen Industriebereichen, vor allem im Maschinenbau. Aber die digitale Konkurrenz kommt von überall.

Was sind für russische Start-ups die größten Hürden bei der internationalen Expansion?
Geld. In Russland gibt es kaum institutionelle Investoren, deshalb ist es für Start-ups schwer, Kernfinanzierung für die internationale Expansion zu erhalten. Es ist das typische Henne-Ei-Problem. Ein innovatives russisches Start-up will in den deutschen Markt, benötigt aber allein für ein Büro, Vertrieb und Marketing im ersten Jahr rund eine halbe bis eine Million Euro. Woher soll dieses Geld kommen? Im Silicon Valley stellt sich diese Frage nicht.

Woher kommt der Mentalitätsunterschied zwischen der Start-up-Kultur in Russland und im Westen?
Ich glaube, in Russland gilt das für alle Privatinvestitionen. Der Markt ist nicht groß, und der Appetit für Risiken ist beschränkt. Im Westen läuft es so, dass man zunächst viel Geld verbrennt, um erfolgreich zu wachsen. Diese Mentalität ist hier noch nicht angekommen. Die Frage ist eher: Wie schnell erreichen wir die Gewinnschwelle? Wann haben wir eine Million Dollar Umsatz, um unsere Entwickler zu füttern? In der westlichen Venture-Industrie fragt man dagegen: Wie schnell können wir wachsen und was kostet es?

Am Skolkowo-Förderprogramm nehmen 2000 Start-ups teil. Wie viele von ihnen haben das Potenzial, zum Unicorn aufzusteigen, sprich eine Bewertung von über einer Milliarde Dollar zu erreichen?
Ich schätze, ein Prozent, etwa 20 Start-ups. Skolkowo gibt nur eine Anstoßfinanzierung und Steuervorteile, deshalb kommen viele Firmen oftmals nicht zu dem Punkt, an dem sie erwachsen werden und unabhängig vom Programm überleben können. Das Programm ist auf zehn Jahre angelegt. Bei den ersten Firmen laufen die ersten zehn Jahre bald ab und es gibt bei Weitem nicht genug Anschlussfinanzierung, um die nächste Ebene zu erreichen.

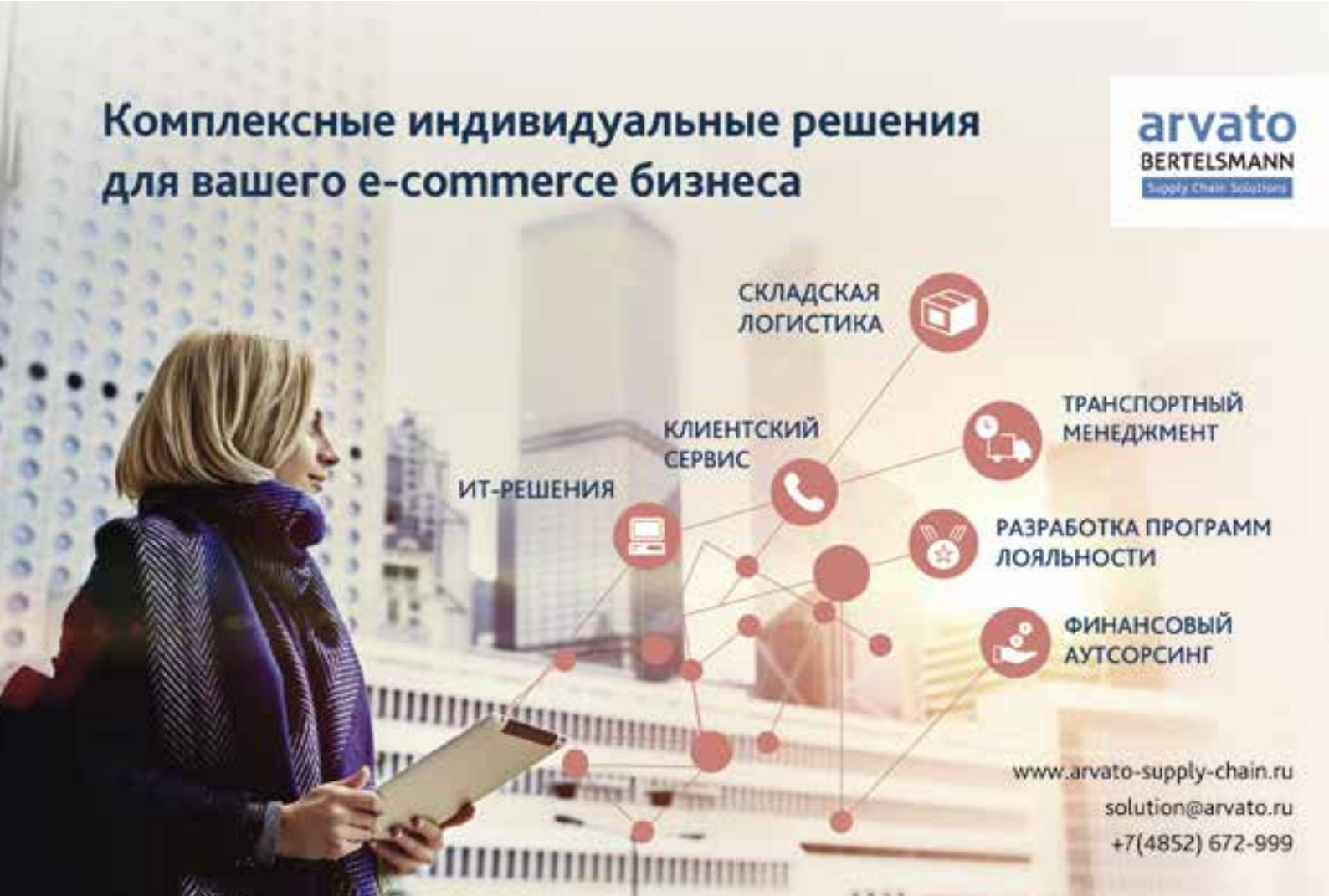
Wo sehen Sie in Russland das größte Wachstumspotenzial im digitalen Bereich?
Überall. E-Commerce ist erst am Anfang und hat ein riesiges Potenzial. Dies haben auch deutsche Unternehmer erkannt, die in Russland nach dem Vorbild von Zalando die Modeplattform

Der deutsche Elektrotechnik-Hersteller Phoenix Contact baut in Skolkowo auf einer Fläche von 13.500 Quadratmetern ein hochmodernes Forschungs- und Entwicklungszentrum mit einem Büro- und Lagerkomplex. Dabei kooperiert das AHK-Mitgliedsunternehmen eng mit russischen Start-ups und der in Skolkowo angesiedelten Universität Skoltech.

Lamoda gegründet haben. Auch im Bereich Finanztechnologien sieht man ein interessantes Wettrennen zwischen staatlichen Playern wie Sberbank sowie privaten Banken wie Tinkoff.

Und im B2B-Bereich?
Im B2B-Markt ist es komplizierter, weil der Innovationsdruck seitens der russischen Industriepartner nicht so hoch ist wie im Westen. Russische Firmen arbeiten zum Teil in geschlossenen Märkten und sind nicht so stark auf Digitalisierung und Innovationen angewiesen. Deshalb liegt die Chance für russische Start-ups vor allem im Ausland, gerade in Märkten wie Deutschland.

In Rankings wird Moskau häufig für die guten Bedingungen für Start-ups gelobt. Woran liegt das?
Der wichtigste Grund ist in erster Linie das Bildungssystem. In den technischen Universitäten in Russland werden die besten Leute weltweit ausgebildet. Russische Programmierer und Ingenieure haben ein ganz anderes Level in Fachbereichen wie Mathematik und Physik und können viel komplexere Aufgaben lösen als Absolventen westlicher Institute. Zum anderen muss man Moskau separat von Russland betrachten. Hier leben 15 Millionen Menschen mit einem hohen Einkommen. Moskau gehört zu den im digitalen Bereich am besten entwickelten Städten in Europa und weltweit, die Einstellung zu digitalen Technologien ist tief in der Bevölkerung verankert. Wir haben hier ein Publikum, das gerne Neues ausprobiert und Experimente zulässt. Das ist ein dankbares Pflaster für Start-ups. ■





Skolkowo



«Шансы для российских стартапов – за рубежом»

Беньямин Вилькенинг – один из первопроходцев на российском рынке. Уроженец Гессена приехал в Москву в лихие девяностые в качестве бизнес-консультанта и помогал будущим олигархам в создании бизнеса. Сегодня он работает для инновационного центра «Сколково» и оказывает поддержку российским стартапам при выходе на рынок Германии. В интервью Вилкенинг объясняет, что отличает «Сколково» от Кремниевой долины, и почему российские стартапы должны выходить на зарубежные рынки.

—

Интервью: *Торстен Гутманн, Российско-Германская ВТП*

Вы родились в немецком городе-курорте Кенигштайне, учились в Софии в Болгарии, затем в Висконсине и Филадельфии в США. Как вы попали в Россию?

Сразу после получения степени MBA я приехал в Россию в качестве одного из первых консультантов международной компании McKinsey. Это было в 1993 году. Среди наших клиентов были такие предприниматели, как Рустам Тарико, основатель «Русского стандарта», или Дмитрий Зимин, основатель телекоммуникационного гиганта «Билайн». Незадолго до кризиса 1998 года я перешел в сферу прямых инвестиций и работал на компании, занимающиеся управлением частными активами. С 2012 года я жил и работал в Берлине в качестве независимого консультанта и инвестора стартапов. В 2017 году меня пригласили в «Сколково» на должность вице-президента по взаимодействию с международными инвесторами.

Департамент по взаимодействию с международными инвесторами существует с 2017 года, и вы работаете в нем с момента его образования. Почему в «Сколково» выбрали именно вас?

Я думаю, что я выполняю важную функцию связующего звена. Нужен был кто-то, с одной стороны, хорошо понимающий потребно-

Немецкий производитель электротехники Phoenix Contact строит в «Сколково» современный исследовательский центр разработки с офисно-складским комплексом на территории 13.500 кв. м. При этом компания тесно сотрудничает с российскими стартапами и Сколковским институтом науки и технологий («Сколтех»).

сти российских стартапов, а с другой – кто мог бы также работать с промышленными партнерами из Германии. Такими как Daimler, Airbus или Volkswagen. Это та языковая и культурная комбинация, которая сработала.

«Сколково» часто называют российской Кремниевой долиной. Вы согласны с этим?
Разница заключается в том, что в Кремниевой долине задействованы миллиарды частных инвестиций, и сильно развита индустрия венчурного капитала. Стартапы в Кремниевой долине не зависят от помощи государства, они получают деньги от частных инвесторов. В России практически нет индустрии венчурного капитала, речь идет о мизерных цифрах, и стартапам очень тяжело запуститься. Именно поэтому идея «Сколково» выдающаяся, поскольку государство имеет возможность помогать начинающим предпринимателям уже на ранней стадии. Если у молодой команды есть хорошая идея, и ей нужна лаборатория, она получает поддержку от «Сколково».

Какие преимущества дает «Сколково» компаниям?
«Сколково» можно сравнить с особой экономической зоной, но специализирующейся на стартапах, а также исследованиях и разработках. Участники программы имеют в течение десяти лет налоговые льготы – не платят налог с продаж, налог на добавленную стоимость и импортные пошлины на станки или компоненты. Накладные расходы на фонд зарплаты снижены с 30 до 14%. Это огромное преимущество, потому что многие стартапы, несмотря на значительные расходы на исследования и разработки, в течение нескольких лет не имеют оборота. Кроме того, стартапы могут подать заявку на грант. Это не кредиты, а субсидии, которые не должны возвращаться. Стартапы получают выгоду из экосистемы «Сколково». Здесь расположено большое количество лабораторий и мастерских, а также «Сколтех», первый российский университет прикладных наук, созданный по модели Массачусетского технологического института и институтов Общества Фраунгофера. Здесь занимаются разработками для экономики по ее заказам. В настоящее время Bosch работает в «Сколтехе» над двумя проектами.

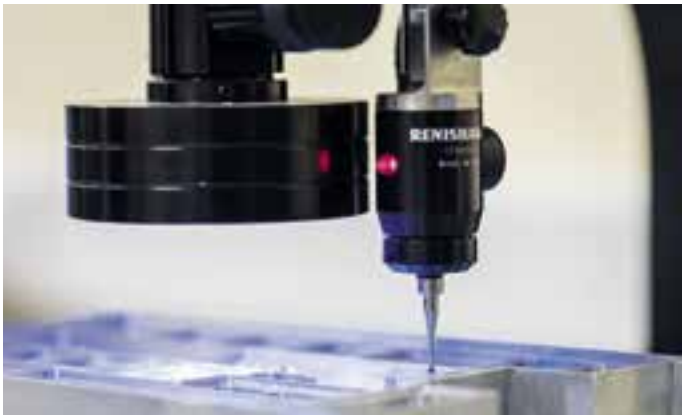
Из-за многочисленных строительных площадок «Сколково» все еще выглядит не совсем законченным объектом. Какова долгосрочная цель деятельности технологического центра на окраине Москвы?
Существует три основных направления: первое – это продвижение стартапов, второе – «Сколтех», а третье – организация исследований и разработок для крупных российских и международных компаний. Наряду со «Сбербанком» и «Татнефтью» исследовательские центры в «Сколково» имеют также Boeing, Philips и Panasonic. Кстати, иностранные компании получают те же привилегии, что и российские компании. Если фирма хочет построить здесь свой собственный центр разработки, она даже получит земельный участок на территории «Сколково» за символическую цену. Даже немецкие предприятия среднего бизнеса пользуются этим предложением, например, в настоящее время компания-член ВТП Phoenix Contact строит в «Сколково» собственный центр исследований и разработок. Цель «Сколково» – углубить создание стоимости в России. Для этого страна с ее хорошо обученными программистами и инженерами представляет наилучшие условия.

Какая страна может быть особенно интересной для российских стартапов, планирующих выход на международный рынок?
Германия. В программе «Сколково» в настоящее время принимают участие 2000 стартапов, большинство из которых разрабатывают уникальные B2B-решения в области ИТ, машиностроения, медико-биологического производства или энергоэффективности. Германия с ее высокоразвитой индустрией в области машиностроения, автомобилестроения или космических технологий является идеальными воротами для российских стартапов.

Есть ли уже успешные примеры из «Сколково»?
Я почти два года работаю со стартапом под названием Anisoprint. Речь идет о разработанном 3D-принтере, который печатает компоненты вдвое прочнее и вдвое легче, чем алюминий. В мире существует только один подобный аналог – американский стартап, оцененный в 800 млн долларов. Anisoprint разработал свой принтер в «Сколково», но с помощью моего департамента почти полностью перевел свой бизнес в Германию. Производство в настоящее время осуществляется производителем-подрядчиком в Аугсбурге, основной партнер по сбыту Myprintoo находится в Гамбурге. Германия является ключевым рынком, откуда можно завоевать мир.

Когда в Германии говорят о стартапах, первое, что приходит на ум, это США, Израиль и Скандинавия, но не Россия. Это несправедливо?
Очень несправедливо. И в Германии, и в США интерес к Deep tech (глубоким технологиям), к глубоким технологическим инновациям, в сфере венчурного капитала проснулся очень поздно. Первоначально

Skolkowo





интерес касался прежде всего потребительских решений, к примеру, как увеличить количество кликов и пользователей. Западу понадобилось некоторое время, чтобы осознать, что с помощью инновационных B2B-решений, защищенных патентами, можно зарабатывать миллиарды. В России есть много динамичных стартапов, у которых есть реальная возможность завоевать свое место на мировых рынках.

А как обстоят дела с инновационным потенциалом в Германии?
Существует опасность, что Америка в долгосрочной перспективе оставит позади европейских и немецких игроков. Если немецкая экономика не проснется и не начнет внедрять гибкие технологии быстрее, существует большой риск. Германия пока еще является лидером рынка во многих отраслях промышленности, особенно в машиностроении. Но цифровая конкуренция наступает со всех сторон.

Что является основным препятствием для международной экспансии российских стартапов?
Деньги. В России практически нет институциональных инвесторов, поэтому стартапам сложно получить основное финансирование для международной экспансии. Это типичная проблема курицы и яйца. Инновационный российский стартап хочет выйти на немецкий рынок, но уже в первый год ему нужно от полумиллиона до миллиона евро только для офиса, сбыта и маркетинга. Откуда он может взять эти деньги? В Кремниевой долине этот вопрос не возникает.

В чем разница в менталитете между стартап-культурой в России и на Западе?
Я думаю, что в России это касается всех частных инвестиций. Рынок небольшой, и аппетит к рискам ограничен. На Западе процесс идет таким образом, что сначала приходится «сжечь» много денег, чтобы успешно развиваться. Этот менталитет сюда еще не дошел. Вопрос здесь скорее в том, как быстро мы достигнем точки безубыточности? Когда наш оборот достигнет миллиона долларов, чтобы прокормить наших разработчиков? А в западном венчурном бизнесе вопрос ставится так: как быстро мы сможем расти и сколько это стоит?

В программе финансирования «Сколково» принимают участие 2000 стартапов. У скольких из них есть потенциал стать компанией с миллиардной капитализацией?
Я думаю, у одного процента – это где-то 20 стартапов. «Сколково» предоставляет только начальное финансирование и налоговые льготы, поэтому многие компании часто не достигают того уровня, когда они могут расти и выживать независимо от программы. Программа рассчитана на десять лет. Для первых компаний первые десять лет скоро истекут, и последующего финансирования далеко недостаточно, чтобы достичь следующего уровня.

Где вы видите наибольший потенциал роста в цифровом секторе в России?
Везде. Электронная коммерция только начинает развиваться и имеет огромный потенциал. Это также было признано немецкими предпринимателями, которые по аналогии с Zalando основали в России интернет-магазин Lamoda. Также в области финансовых технологий разворачивается любопытная конкурентная борьба между государственными игроками, как «Сбербанк», и частными банками, как «Тинькофф».

А в сфере B2B?
На рынке B2B ситуация сложнее, потому что инновационное давление со стороны российских промышленных партнеров не такое сильное, как на Западе. Российские компании частично работают на закрытых рынках и не так сильно зависят от цифровизации и инноваций. Вот почему шансы для российских стартапов выше прежде всего за рубежом, особенно на таких рынках, как Германия.

В рейтингах Москву часто хвалят за хорошие условия для стартапов. С чем это связано?
Основной причиной является прежде всего система образования. Технические вузы России дают лучшее в мире образование. Российские программисты и инженеры имеют совершенно другой уровень знаний по таким предметам, как математика и физика, и могут решать гораздо более сложные задачи, чем выпускники западных институтов. С другой стороны, Москву нужно рассматривать отдельно от России. Здесь живут 15 млн человек, имеющих высокие доходы. С точки зрения цифровых технологий Москва является одним из наиболее развитых городов в Европе и мире, положительное отношение к цифровым технологиям глубоко укоренилось в населении. Здесь у нас есть аудитория, которая любит пробовать новые вещи и проводить эксперименты. Это благодатное место для стартапов. ■

RUSSLANDS GRÖSSTE PASSAGIERFLUGHÄFEN (2019)

Flughafen	Passagiere (in Millionen)	Veränderung gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)
Moskau Scheremetjewo	49,44	8,9
Moskau Domodedowo	28,25	-3,9
Moskau Wnukowo	24,00	11,7
St. Petersburg Pulkowo	19,58	8,1
Sotschi	6,76	6,8
Nowosibirsk Tolmatschowo	6,57	14,2
Jekaterinburg Kolzowo	6,23	4,3
Krasnodar Paschkowski	4,64	11,0
Ufa	3,56	10,2
Kasan	3,47	10,5

Quellen: *Rosawiazija, Pressemeldungen, Aviaport.ru*

Staat fördert Entwicklung der Saatgutproduktion

Russland möchte den Anteil einheimischen Saatguts auf seinen Äckern steigern. Präsident Putin hat im Januar 2020 eine neue Doktrin zur Versorgungssicherheit bei Lebensmitteln bestätigt. Sie legt unter anderem Werte für den Selbstversorgungsgrad bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen fest. **Saatgut für wichtige Kulturpflanzen soll künftig zu 75 Prozent aus einheimischer Produktion kommen.** Die neue Regierung von Premierminister Michail Mischustin muss innerhalb von drei Monaten einen Aktionsplan für das Umsetzen der Doktrin ausarbeiten.

Derzeit dominieren bei einer ganzen Reihe von Feldfrüchten ausländische Samen. Bei Mais beläuft sich der Importanteil auf 62 Prozent der ausgesäten Menge, bei Raps auf 88 Prozent und bei Zuckerrüben auf beinahe 100 Prozent. Saatkartoffeln stammen nur für zwei der zehn beliebtesten Sorten aus einheimischer Herstellung. Bei Weizen, Buchweizen oder Hirse haben hingegen russische Saatgutproduzenten die Nase vorn.

CORONAVIRUS KÖNNTE RUSSLANDS WACHSTUMSZIELE GEFÄHRDEN

Moskau blickt mit wachem Auge auf die Verbreitung des Coronavirus in China. Angesichts einer gemeinsamen Landgrenze von 4200 Kilometern ist die Gefahr groß, dass die Epidemie übergreift.

Dramatischer könnten die Auswirkungen der Krankheit auf die Konjunktur sein. Infolge der EU- und US-Sanktionen orientiert sich Moskau seit 2014 verstärkt nach Osten. Inzwischen ist China der wichtigste Handelspartner. Nach Angaben der russischen Zollbehörde stieg der Warenaustausch 2019 um fast drei Prozent auf über 108 Milliarden US-Dollar. Diese Erfolgsbilanz ist nun gefährdet. **Wegen des Coronavirus verliert Russland im Handel mit China jeden Tag eine Milliarde Rubel (rund 14 Millionen Euro)**, teilte Finanzminister Anton Siluanow mit. Die Verbreitung des Coronavirus hat bereits weltweit die Rohstoffpreise sinken lassen und damit auch Russlands Exporterlöse.

Russlands Flughäfen werden modernisiert

Fast die Hälfte aller Fluggastabfertigungen in Russland entfällt auf die Moskauer Airports. Mit einem massiven Ausbau der Flughäfen in den Regionen soll Moskaus Anteil sinken. Laut Luftverkehrsbehörde Rosawiazija werden in den kommenden Jahren 66 Flughäfen saniert und erweitert, davon 41 im Fernen Osten und im Hohen Norden. Für diese und weitere Vorhaben im Rahmen des „Föderalen Projekts zur Entwicklung der regionalen Flughäfen und Flugstrecken“ werden bis 2024 insgesamt

267,5
Milliarden Rubel

(umgerechnet ca. 3,8 Milliarden Euro) investiert.

ENTWICKLUNG DER PASSAGIERZAHLEN IM RUSSISCHEN FLUGVERKEHR

(IN MILLIONEN)*

2015: 94
2016: 91
2017: 108
2018: 118
2019: 128

** Von russischen Fluggesellschaften beförderte Passagiere*

Quelle: *Rosstat, Rosawiazija*

Aktuelle Marktberichte zu Russland
lesen Sie auf der GTAI-Länderseite www.gtai.de/gtai-de/trade/welt-karte/europa/russland-118766

КРУПНЕЙШИЕ ПАССАЖИРСКИЕ АЭРОПОРТЫ В РОССИИ (2019)

Аэропорт	Пассажиры (в млн)	Изменение по сравнению с предыдущим годом (в %)
Москва Шереметьево	49,44	8,9
Москва Домодедово	28,25	-3,9
Москва Внуково	24,00	11,7
Санкт-Петербург Пулково	19,58	8,1
Сочи	6,76	6,8
Новосибирск Толмачево	6,57	14,2
Екатеринбург Кольцово	6,23	4,3
Краснодар Пашковский	4,64	11,0
Уфа	3,56	10,2
Казань	3,47	10,5

Источники: *Росавиация, пресс-релизы, Aviaport.ru*

Государство поддержит развитие семеноводства

Россия планирует увеличить долю отечественного посадочного материала на своих полях. В январе 2020 года президент Владимир Путин утвердил новую доктрину продовольственной безопасности России. Среди прочего, она устанавливает значения уровня самообеспеченности сельхозпродукцией. **75% семян для важнейших агрокультур должны быть отечественными.** Новое правительство Михаила Мишустина в течение трех месяцев должно разработать план действий по реализации доктрины.

По ряду культур сегодня доминируют импортные семена. Большая доля импорта наблюдается в сегментах кукурузы (62%), рапса (88%) и особенно сахарной свеклы (почти 100%). Семенной картофель поступает от местных производителей только для двух из десяти самых популярных сортов. Однако в сегментах пшеницы, гречихи или проса российские производители семян уже добились успеха.

КОРОНАВИРУС ОПАСЕН ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В Москве пристально следят за распространением коронавируса в Китае. Учитывая общую границу в 4200 км, велика опасность распространения эпидемии.

Более драматичными последствия коронавируса могут стать для экономики. В результате санкций ЕС и США Москва с 2014 года все больше ориентируется на восток. Китай сейчас является важнейшим торговым партнером России. По данным российских таможенных органов, в 2019 году товарооборот вырос почти на 3% и составил более 108 млрд долларов. Эти результаты сейчас под угрозой. По словам министра финансов Антона Силуанова, **из-за коронавируса Россия в торговле с Китаем ежедневно теряет 1 млрд рублей**. Распространение коронавируса уже привело к падению цен на сырье во всем мире, а тем самым – и экспортной выручки России.

Российские аэропорты модернизируют

Московские аэропорты осуществляют почти половину всех пассажирских перевозок в России. Массовая модернизация аэропортов в регионах должна привести к снижению доли Москвы. По данным Федерального агентства воздушного транспорта «Росавиация», в ближайшие годы будут реконструированы и модернизированы 66 аэропортов, в том числе 41 на Дальнем Востоке и Крайнем Севере. Всего на цели федерального проекта «Развитие региональных аэропортов и маршрутов» до 2024 года планируется направить

267,5
млрд рублей.

РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА В РОССИЙСКИХ АВИАПЕРЕВОЗКАХ

(В МЛН)*

2015: 94
2016: 91
2017: 108
2018: 118
2019: 128

** Пассажиры, перевезенные российскими авиакомпаниями*

Источник: *Росстат, Росавиация*

Обзор состояния рынка России *на сайте агентства Germany Trade and Invest (GTAI)*
www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte/europa/russland-118766



Adobe Stock

Bußgeldtatbestände für Personaldatenverstöße erweitert

Die Bußgeldtatbestände bei Datenschutzverstößen wurden in Russland abermals erweitert. Das Gesetz Nr. 152-FZ „Über Personaldaten“ ist seit über zehn Jahren in Kraft und wurde mehrfach angepasst und verschärft.

Thomas Brand, Brand & Partner

Insgesamt sind die russischen Datenschutzregelungen ähnlich streng wie in der EU. Hinzu kommt, dass Daten russischer Bürger auf Servern in Russland gespeichert und verarbeitet werden müssen. Nur mit Zustimmung der jeweiligen Person dürfen Personaldaten auch auf ausländischen Servern gespeichert werden. Ausländische Unternehmen, die sich hieran nicht halten, können vom RU-Netz ausgeschlossen werden (wie z.B. LinkedIn).
Mit Gesetz Nr. 405-FZ, das am 21. November 2019 von der Staatsduma verabschiedet wurde und am 2. Dezember 2019 in Kraft getreten ist, wurde das Ordnungswidrigkeitengesetz geändert und neue Bußgeldtatbestände für Datenschutzverstöße eingeführt. Konkret wurden in Artikel 13.11 OWiG neue Punkte 8 und 9 aufgenommen. Danach können insbesondere für Verstöße gegen das Personaldatenschutzgesetz bei der Erfassung, Systematisierung, Sammlung, Speicherung sowie der Aktualisierung personengezogener Daten russischer Staatsbürger erhebliche Bußgelder verhängt werden (Punkt 8) – von umgerechnet ungefähr 430 bis 720 Euro für natürliche Personen; für Staatsbeamte von 1.430 bis 2.900 Euro. Für Unternehmen betragen die Bußgelder von 14.300 bis 86.000 Euro. Bei wiederholten Verstößen betragen die Bußgelder für natürliche Personen bis zu 1.430 und 11.500 Euro für Staatsbeamte. Für juristische Personen und Einzelunternehmer beläuft sich das Bußgeld auf bis zu 260.000 Euro.
Mit Art. 13.31 OWiG wurde nunmehr auch ein Bußgeldtatbestand geschaffen, wonach Bußgelder verhängt werden können, wenn die Behörden wiederholt nicht über die Einrichtung und den Betrieb von Informationssystemen, die zur Verarbeitung von Nachrichten von Internetnutzern verwendet werden, informiert wurden.

Обновлен состав административных правонарушений в сфере защиты данных

В России был вновь расширен состав административных правонарушений в сфере защиты персональных данных. Закон №152-ФЗ «О персональных данных» был принят более десяти лет назад – и с тех пор уже несколько раз претерпевал изменения.

Томас Бранд, Brand & Partner

В целом, правила защиты данных в России такие же строгие, как и в ЕС. Здесь важно, что данные россиян должны храниться и обрабатываться на серверах в России. Персональные данные могут храниться на сторонних серверах только с согласия соответствующего лица. Иностранные компании, которые не придерживаются этого, могут быть исключены из Рунета (пример LinkedIn).
Закон №405-ФЗ, принятый Государственной думой 21 ноября 2019 года и вступивший в силу 2 декабря 2019 года, внес поправки в «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» и ввел новые формы состава административных правонарушений в сфере защиты данных.
В частности, в статье 13.11 появились новые пункты 8 и 9.
В соответствии с ними, за нарушения при сборе, систематизации, хранении и обновлении персональных данных российских граждан могут быть наложены значительные штрафы (пункт 8): от 30 тыс. до 50 тыс. рублей для граждан; от 100 тыс. до 200 тыс. рублей для должностных лиц и от 1 млн до 6 млн рублей для юридических лиц. При повторных нарушениях предусмотрены штрафы: для граждан – от 50 тыс. до 100 тыс. рублей; для должностных лиц – от 500 тыс. до 800 тыс. рублей; для юридических лиц – от 6 млн до 18 млн рублей.
В статье 13.31 «Кодекса РФ об административных правонарушениях» в настоящее время введен состав административного правонарушения, согласно которому могут налагаться штрафы, если власти были неоднократно не информированы о создании и эксплуатации информационных систем, которые используются для обработки сообщений от пользователей Интернета.

Viehhaltung in Russland: Die Besteuerung

Die Viehhaltung in Russland ist heute ein aussichtsreiches Geschäft. Die hohen Fleischpreise und der weiterhin geringe Anteil an Vegetariern unter den Russen garantieren gute Profite. Wenn auch Sie in die russische Tierproduktion einsteigen möchten, dann sollten Sie sich mit dem Thema Besteuerung vertraut machen – es wird Ihnen gefallen.

Eldar Ziatdinov, GRATA International

Das Unternehmen kann es sich aussuchen, nach welchem System es Steuern zahlt. Jedes der drei genannten Systeme hat seine Vor- und Nachteile.

Besteuerungssystem für landwirtschaftliche Erzeuger

Vorteile

- Niedriger Steuersatz: Das Unternehmen zahlt lediglich sechs Prozent auf die Differenz zwischen Betriebseinnahmen und -ausgaben. Föderationssubjekte können den Steuersatz auf bis zu null Prozent herabsetzen.
- Die Steuererklärung ist nur einmal pro Jahr einzureichen.
- Kassenverfahren: Einnahmen und Ausgaben werden nur bei tatsächlicher Entstehung berücksichtigt.
- Die Steuer ist nur auf das Ergebnis des Halbjahres und des vollen Kalenderjahres zu entrichten.
- Die Kosten für betriebsnotwendige und immaterielle Güter können über das Anschaffungsjahr gleichmäßig abgesetzt werden. Fristen für die Absetzung von Grundstückskosten können frei, jedoch auf mindestens sieben Jahre gesetzt werden.
- Auf den landwirtschaftlichen Erzeuger zugelassene Landmaschinen werden von der Kfz-Steuer befreit.
- Wahlmöglichkeit: Soll der Betrieb mit oder ohne Umsatzsteuer arbeiten? Von der Umsatzsteuer können Betriebe befreit werden, die ins Besteuerungssystem zur Entrichtung der einheitlichen Agrarsteuer wechseln und im selben Kalenderjahr die Umsatzsteuerbefreiung beantragen.

Nachteile

- Das System kann nur von Unternehmen angewandt werden, die mindestens 70 Prozent ihres Umsatzes aus dem Verkauf eigener Agrarprodukte bzw. Produkte aus der primären und weiteren Verarbeitung eigener landwirtschaftlicher Roherzeugnisse sowie aus der Erbringung von Dienstleistungen für andere landwirtschaftliche Erzeuger erwirtschaften. Bei der Unterschreitung der 70 Prozent-Grenze ist ins allgemeine Besteuerungssystem zu wechseln.
- Die Anwendung ist erst ab Beginn eines neuen Kalenderjahrs möglich – vorausgesetzt, die besagte Mindestmarke von 70 Prozent ist im Vorjahr eingehalten worden.
- Die Umsatzsteuerbefreiung ist nur möglich, wenn im vorangegangenen Besteuerungszeitraum nach der einheitlichen Agrarsteuer die Höhe der Betriebseinnahmen einen bestimmten Betrag nicht überschritten hat. 2020 beläuft sich dieser auf 90 Millionen Rubel.

Vereinfachtes Besteuerungssystem

Vorteile

- Niedriger Steuersatz: Das Unternehmen zahlt nach eigenem Ermessen entweder 6 oder 15 Prozent auf die Differenz zwischen Betriebseinnahmen und -ausgaben. Föderationssubjekte können den Steuersatz auf bis zu 1 bzw. 5 Prozent herabsetzen.
- Die Steuererklärung ist nur einmal pro Jahr einzureichen.
- Kassenverfahren.
- Die Umsatzsteuer muss nicht gesondert entrichtet werden, ausgenommen die Umsatzsteuer auf Einfuhrgüter.

Nachteile

- Vom Recht auf die Anwendung des vereinfachten Besteuerungssystems sind ausgenommen:
  - Firmen, die über Filialen verfügen;
  - Firmen, an denen andere Firmen mit über 25 Prozent beteiligt sind;
  - Firmen mit einer Belegschaft von über 100 Mitarbeitern;
  - Firmen, deren Stammkapital einen Restbuchwert von über 150 Millionen Rubel aufweist;
  - Filialen eines ausländischen Unternehmens in Russland. In diesem Fall ist eine eigenständige juristische Person zu gründen: eine GmbH (OOO).
- Der Jahresumsatz darf den Grenzwert von 150 Millionen Rubel nicht überschreiten.

Allgemeines Besteuerungssystem

Vorteile

- Die Ertragssteuer für landwirtschaftliche Erzeuger beträgt null Prozent.

Nachteile

- Es besteht die Pflicht zur getrennten Buchhaltung: Betriebseinnahmen und -ausgaben aus der Tätigkeit, die dem Null-Prozent-Steuersatz unterliegt, sind gesondert von den Tätigkeiten zu verzeichnen, die anders besteuert werden.
- Zur Anwendung der Null-Prozent-Steuer ist auf die Einhaltung einer Einnahmengrenze zu achten: Der Anteil der Einnahmen aus dem Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse (einschließlich der Produkte primärer Verarbeitung) muss mindestens 70 Prozent an den gesamten Betriebseinnahmen betragen, die aus dem Verkauf von Gütern und Dienstleistungen entstehen.
- Zurechnungsmethode: Einnahmen und Ausgaben werden nicht bei tatsächlicher Entstehung, sondern anhand von Vertragsbedingungen berücksichtigt.
- Der allgemeine Mehrwertsteuersatz beträgt 20 Prozent. Bei bestimmten Produktarten (lebendes Vieh, Fleisch, Milch) gilt der ermäßigte Steuersatz von 10 Prozent.

Gesondert zu betrachten ist die Grundstückssteuer. Auch in Bezug darauf hat eine erhebliche Ermäßigung stattgefunden: Die Besteuerung von Grundstücken, die zu landwirtschaftlichen Nutzflächen zählen, erfolgt nach vermindertem Steuersatz, den die Kommunen im Bereich von 0,3 Prozent festlegen. ■

Животноводство в России: налоговая нагрузка

Сегодня животноводство в России – весьма перспективный бизнес. Высокая стоимость мяса и все еще невысокий процент вегетарианцев среди россиян гарантируют прибыльность. Если вы тоже планируете заняться животноводством, налогообложение этого вида деятельности в России придется вам по душе.

Эльдар Зиатдинов, *GRATA International*

Компания сама может выбрать, по какой системе уплачивать налог. Каждая из трех представленных систем имеет свои плюсы и минусы. Зная их, можно подобрать для себя наиболее оптимальный вариант.

Система для сельхозпроизводителей

Плюсы

- Низкая налоговая ставка. Компания уплачивает всего 6% с разницы между доходами и расходами. Субъекты Российской Федерации могут снижать данную ставку до 0%.
- Декларация подается только один раз в год.
- Кассовый метод. Доход и расход учитывается только после того, как они фактически возникли.
- Налог уплачивается только по итогам полугодия и по итогам календарного года.
- Стоимость приобретенных основных средств и нематериальных активов можно списать равномерно в течение года покупки. Срок списания расходов на земельные участки можно установить самостоятельно, но он не может быть менее семи лет.
- Сельхозтехника, зарегистрированная на сельхозпроизводителей, не облагается транспортным налогом.
- Возможность выбрать: работать с НДС или без НДС. При этом компания имеет право на освобождение от уплаты НДС, при условии, что она переходит на уплату единого сельскохозяйственного налога и подала заявление на освобождение от уплаты НДС в одном и том же календарном году.

Минусы

- Система применима только для компании, получающей минимум 70% выручки от реализации своей сельхозпродукции, продукции первичной и последующей переработки своего сельхозсырья, а также от оказания другим сельхозпроизводителям вспомогательных услуг. Если нарушить долю дохода 70% от сельхоздеятельности, придется перейти на общий режим.
- Начать использовать можно только с нового календарного года при условии, что в текущем году соблюден указанный выше минимальный лимит в 70%.
- Право на освобождение от уплаты НДС появляется только в случае, если за предшествующий налоговый период по ЕСХН сумма дохода не превысит определенного размера. На 2020 год этот показатель составляет 90 млн рублей.

Упрощенная система налогообложения

Плюсы

- Низкая налоговая ставка. Компания по своему выбору уплачивает 6% с доходов или 15% с разницы между доходами и расходами. Субъекты РФ могут снижать данную ставку до 1% и до 5% соответственно.
- Декларация подается только один раз в год.
- Кассовый метод учета доходов и расходов.
- Нет обязанности исчислять НДС, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на территорию России.

Минусы

- Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:
  - компании, имеющие филиалы;
  - компании, в которых доля участия других компаний составляет более 25%;
  - компании, у которых численность работников превышает 100 человек;
  - компании, у которых остаточная стоимость основных средств по бухгалтерскому учету превышает 150 млн рублей;
  - филиал иностранной компании в России. В данном случае необходимо будет регистрировать самостоятельное юридическое лицо – ООО.
- Выручка не должна превышать 150 млн рублей в год.

Общая система налогообложения

Плюсы

- Ставка по налогу на прибыль для сельхозпроизводителей установлена в размере 0%.

Минусы

- Для применения нулевой ставки нужно вести раздельный учет доходов и расходов по деятельности, облагаемой по ставке 0%, и по видам деятельности, облагаемым по другим ставкам.
- Для применения нулевой ставки необходимо соблюдение доли дохода от продажи произведенной сельхозпродукции (включая продукцию первичной переработки сырья). Она должна составлять не менее 70% в общем объеме доходов от реализации товаров, работ, услуг.
- Метод начисления. Доход и расход необходимо признавать исходя из условий договора, а не по факту поступления / списания денежных средств.
- Общая ставка НДС 20%. В отношении отдельных видов продукции, в том числе продажи скота в живом весе, мяса и молока, установлена пониженная ставка НДС – 10%.

Отдельно необходимо отметить про земельный налог. Здесь тоже установлено существенное послабление. Налогообложение земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения, осуществляется по пониженным ставкам, устанавливаемым муниципальным органом в пределах 0,3%. ■


lam



Büro für kühne Ideen

Das Büro von Lamoda reicht über drei Stockwerke eines Geschäftszentrums im Nordwesten Moskaus. Sie alle münden im Atrium, wo sich der Empfangsbereich befindet, der sich ohne großen Aufwand zum Eventsaal umgestalten lässt. Das Atrium ist das Herzstück des Büros. Hier befinden sich eine Treppe zum Sitzen, aufgebaut wie ein Amphitheater, mit einem Bildschirm, ein Kaffee-Point sowie eine Cafeteria und ein Empfangsdesk, der in eine Bar verwandelt werden kann. Zitate über Mode und Lifestyle zieren das Atrium. Sie sind überall zu sehen: an den Lampen, auf dem Boden, an den Wänden und unter der Decke in Form von plastischer Schrift.

„Alle Büroetagen sind in einheitlichem Stil gehalten und spiegeln die Unternehmens-DNA von Lamoda wider, der führenden Onlineplattform im Bereich Fashion & Lifestyle. Nichts lenkt hier ab von neuen kühnen Ideen“, sagt Burkhard Binder, Co-Founder und Managing Director der Lamoda Group.

2019 wurde das Büro von Lamoda mit dem Best Office Award in der Kategorie „Marke und Image“ ausgezeichnet.

Lamoda
im AHK-Projekt „Die Russland-Meister“
russlandmeister.ru/de/companies/lamoda

Офис для смелых идей

Офис компании Lamoda занимает три этажа в бизнес-центре на северо-западе Москвы. Все они выходят в атриум, где расположена зона рецепции, легко трансформируемая в event-холл. Атриум – сердце офиса, здесь разместились лестница-амфитеатр с экраном перед ним, кофе-пойнт и столовая, а также стойка рецепции, преобразуемая в бар. Пространство офиса пронизано цитатами о моде и стиле жизни. Они встречаются повсюду – на светильниках, полу, стенах, под потолком в виде объемных букв.

«Все этажи офиса оформлены в едином стиле и отражают ДНК компании Lamoda – ведущей онлайн-платформы в сфере fashion & lifestyle. Здесь ничто не отвлекает от новых смелых идей», – говорит Буркхард Биндер, сооснователь и генеральный директор Lamoda Group.

В 2019 году офис Lamoda стал победителем премии Best Office Awards в номинации «Бренд и имидж».

Lamoda
на сайте проекта ВТП «Мастера России»
russlandmeister.ru/ru/kompanii/lamoda



German Moyzhes
geschäftsführender Gesellschafter
Avers Group Germany GmbH

Герман Мойжес
управляющий партнер ГК АВЕРС
в Германии

Mehr Interviews mit unseren Mitgliedern finden Sie unter: russland.ahk.de/infothek/news

1. Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebrauchen können?
Erst gute Stimmung, dann gute Arbeit.

2. Was würden Sie verändern, wenn Sie einen Tag regieren dürften?
Pfand auf Plastikflaschen und Aludosen einführen.

3. Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Russland denken?
Denk ich an RUSSLAND in der Nacht, bin ich um den Schlaf gebracht.

4. Was können die Deutschen von den Russen lernen?
Freundschaft und „Zakuska“ zubereiten.

5. Und die Russen von den Deutschen?
Arbeiten und Bier brauen.

6. Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?
Fritz Pleitgen [dt. Journalist – Anm. d. Red.] – er freut sich immer, wenn ich anrufe. :) Immer ein Lächeln im Gesicht, gerade Haltung und viel Elan!

7. Erfolg ist für Sie ...
... Menschen langfristig zufrieden zu machen.

---

1. Какой совет пригодился бы вам в первый рабочий день?
Начни с хороших отношений, а потом будет и хорошая работа.

2. Что бы вы изменили, если бы на один день вам доверили управлять страной?
Ввел бы залог на пластиковые бутылки и алюминиевые банки.

3. Что первым приходит на ум, когда вы думаете о России?
«Как вспомню к ночи край родной, покоя нет душе больной».

4. Чему немцы могут научиться у русских?
Умению дружить и готовить закуски.

5. А русские – у немцев?
Работать и варить пиво.

6. Кто является для вас примером в бизнесе? И почему?
Фриц Пляйтген [немецкий журналист – прим. ред.]. Он всегда рад моему звонку. :) С улыбкой на лице, держится прямо и всегда полон энтузиазма!

7. Успех – это...
... делать людей счастливее в долгосрочной перспективе.

Больше интервью с компаниями-членами ВТП вы найдете здесь:
russland.ahk.de/ru/mediacentr/novosti



Ksenia Ryklin
Geschäftsführerin
High Art Bureau GmbH

Ксения Рыклина
управляющий директор
High Art Bureau GmbH

1. Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebrauchen können?
Man sollte flexibel sein und sich an Veränderungsprozesse anpassen können.

2. Was würden Sie verändern, wenn Sie einen Tag regieren dürften?
Zugang der Menschen zu Wissen: viele Fehler geschehen aus Unwissenheit.

3. Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Russland denken?
Tolle Menschen, Unmenge an Potenzial und Ressourcen.

4. Was können die Deutschen von den Russen lernen?
Durchhaltevermögen und Flexibilität.

5. Und die Russen von den Deutschen?
Strukturen und Beständigkeit.

6. Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?
Manager, die professionell, ergebnisorientiert und nachhaltig arbeiten.

7. Erfolg ist für Sie ...
...wenn dieser erlebbar ist und jeder an diesem teilhaben kann.

---

1. Какой совет пригодился бы вам в первый рабочий день?
Быть гибким и учитывать изменчивость процессов.

2. Что бы вы изменили, если бы на один день вам доверили управлять страной?
Доступ людей к знанию. Многие ошибки совершаются из-за недостатка знаний.

3. Что первым приходит на ум, когда вы думаете о России?
Прекрасные люди, огромный потенциал и ресурсы.

4. Чему немцы могут научиться у русских?
Выносливости и гибкости.

5. А русские – у немцев?
Структурированности и постоянству.

6. Кто является для вас примером в бизнесе? И почему?
Менеджеры с профессиональным подходом, работающие с ориентацией на устойчивый результат.

7. Успех – это...
...что-то ощутимое, что можно разделить с другими.



Digitales Büro

MIT ANDREJ BAJKOW, DIGITAL DIRECTOR
MCDONALD'S RUSSIA



Welche App hilft Ihnen am meisten in Ihrem Geschäftsalltag?
Neben einer E-Mail-App und dem Kalender würde ich Trello hervorheben, eine der beliebtesten Online-Lösungen für Projektmanagement. Ich greife auf dieses Instrument zurück, um Teamarbeit anzukurbeln, Aufgaben zu verteilen und den Status jedes einzelnen Projekts stetig zu kontrollieren.

Gibt es Apps, die Ihnen helfen, effizienter zu arbeiten?
Zuletzt habe ich für mich die „To-Do"-App entdeckt (früher: Wunderlist). Diese gibt einem die Möglichkeit, aus dem eingehenden E-Mail-Verkehr in Outlook Aufgaben zu generieren und diese dann nachzuverfolgen. Das hilft mir, das E-Mail-Postfach immer leer zu halten und die Aufgaben in einem nutzerfreundlichen Format zu bearbeiten.

Welche Apps nutzen Sie am häufigsten und warum?
Das sind natürlich die E-Mail-App, WhatsApp und nützliche Alltag-Apps wie die fürs Parken in Moskau, Banking-Apps, Facebook, Instagram und so weiter. Aber auch SoundCloud, um Musik zu hören, und Monefy Pro für die Haushaltsplanung.



DIGITAL QUARTERLY

Dieses Interview ist zuerst erschienen in Digital Quarterly #5 Q4/2019. Der vierteljährliche Newsletter der AHK widmet sich dem Thema Digitalisierung – nicht nur in Russland, sondern auch in Deutschland und in der Welt. Für die Unterstützung bedanken wir uns herzlich bei SAP.
Mehr dazu unter: russland.ahk.de/infothek/ahk-digital-quarterly

Цифровой офис

С АНДРЕЕМ БАЙКОВЫМ, DIGITAL DIRECTOR
MCDONALD'S RUSSIA



Какое приложение наиболее полезно для вас в бизнесе?
Помимо очевидных (почта и календарь), больше всего пользу мне приносит Trello – одна из самых популярных систем управления проектами в режиме онлайн. Я использую этот инструмент для командной работы, распределения задач и отслеживания статусов проектов.

Есть ли приложения, которые помогают вам работать эффективнее?
Недавнее открытие – приложение To Do (бывший wunderlist), которое позволяет из полученных писем в Outlook создавать задачи и отслеживать их в дальнейшем. Это помогает всегда держать почтовый ящик пустым и работать с задачами в удобном формате.

Какие приложения вы чаще всего используете и почему?
Чаще всего, безусловно, почту, WhatsApp и утилитарные приложения («Парковки Москвы», приложения банков, Facebook, Instagram и т.д.). А также – SoundCloud для прослушивания музыки и Monefy Pro для ведения бюджета.



DIGITAL QUARTERLY

Это интервью было впервые опубликовано в Digital Quarterly #5 Q4/2019. Ежеквартальный новостной дайджест ВТП посвящен теме цифровизации – не только в России, но и в Германии и других странах мира. За поддержку в проекте благодарим компанию SAP.
Подробная информация: russland.ahk.de/ru/mediacentr/digital-quarterly-vtp



Natalja Kutschinina
stv. Leiterin der Abteilung Regierungskontakte / Koordinierung politisches Lobbying

Fast niemand kennt die Kammer besser als Natalja Kutschinina. Vor 20 Jahren startete sie ihre Karriere in der Delegation der Deutschen Wirtschaft. Heute ist sie an der Doppelspitze der Abteilung Regierungskontakte in der AHK zuständig für politisches Lobbying in Russland.

AHK-Team
Hier finden Sie den richtigen Ansprechpartner:
russland.ahk.de/team

„Manchmal möchte ich die Zeit anhalten, so schnell läuft sie davon“

Was umfasst Ihre Arbeit?
Ich vertrete die Interessen unserer Mitgliedsunternehmen gegenüber der Politik in Russland und unterstützte deutsche Firmen auf dem russischen Markt bei ihren Investitions- und Geschäftstätigkeiten.

Welche Erinnerungen haben Sie an Ihren ersten Tag in der Kammer?
Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, wie ich zum ersten Mal das Haus der Deutschen Wirtschaft in Moskau 1999 nach dem Abschluss der Linguistischen Universität Moskau und dem Studienaufenthalt an der Universität Wien betreten habe. Wir waren damals ein kleines, aber starkes Team mit zunächst zwei Organisationen, der Delegation und dem Verband der Deutschen Wirtschaft. Später kam das Informationszentrum hinzu. Wir haben Höhen und Tiefen erlebt – und immer zusammengehalten.

Was war die größte Herausforderung und der schönste Moment in 20 Jahren Kammerarbeit?
Die AHK-Gründung 2007 und der damit verbundene Führungswechsel. Das habe ich mit einem lachenden und einem weinenden Auge miterlebt und mitgefühlt.

Was verbindet Sie mit Deutschland?
Ich mag die Sprache und fühle mich immer wohl und gut aufgehoben in Deutschland, habe dort Freunde und denke immer gerne an die Studienzeit an der Universität Münster zurück, die mich sehr positiv geprägt hat.

Was machen Sie, wenn Sie nicht arbeiten?
Ich genieße die Zeit mit meiner Familie. Wir reisen gerne zusammen, wenn gerade keine Großevents wie Russlandkonferenz oder das AHK-Branchenforum anstehen. Die letzten Reiseziele waren Zypern, Griechenland, Österreich und Sardinien. Manchmal möchte ich die Zeit anhalten, so schnell läuft sie davon.

Deutschland und Russland – ein gutes Team?
Man kann mit Fug und Recht sagen, dass die Wirtschaft die verlässlichste Konstante in den bilateralen Beziehungen ist, und das wird meiner Meinung nach auch so bleiben. Die deutschen Firmen haben sich von Krisen nie wirklich abschrecken lassen. Man denkt strategisch und honoriert die Treue der jahrelang bewährten Partner. Daher bleibe ich auch in den jetzigen nicht einfachen Zeiten optimistisch.

«Иногда мне хочется остановить время – так быстро оно бежит»

Почти никто не знает ВТП лучше, чем Наталья Кучинина. Она начала свою карьеру в Представительстве немецкой экономики 20 лет назад. Сегодня в составе руководства отдела по связям с государственными органами ВТП она отвечает за политический лоббизм в России.

В чем заключается ваша работа?
Я представляю интересы наших фирм-членов в российских государственных органах и оказываю поддержку немецким компаниям на российском рынке в рамках их инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Какие у вас воспоминания о первом рабочем дне в ВТП?
Я очень хорошо помню, как в 1999 году после окончания Московского лингвистического университета и учебы в Венском университете впервые пришла в Дом немецкой экономики в Москве. В то время мы были небольшой, но сильной командой: Представительство и Союз немецкой экономики. Позже был создан Центр информации немецкой экономики. Мы переживали как хорошие, так и сложные времена, но всегда держались вместе.

Что было для вас самым большим вызовом и самым успешным моментом за 20 лет работы?
Основание ВТП в 2007 году и связанная с этим смена руководства. Это было радостное событие с ноткой грусти.

Что вас связывает с Германией?
Я люблю немецкий язык, и всегда чувствую себя комфортно в Германии. У меня там есть друзья, и я всегда с удовольствием вспоминаю свою учебу в университете Мюнстера, которая оказала на меня очень положительное влияние.

Чем вы занимаетесь в свободное время?
Я провожу время со своей семьей. Нам нравится путешествовать вместе, когда не предстоят такие крупные мероприятия, как наша конференция по улучшению российского инвестиционного имиджа в Германии или Российско-Германский отраслевой форум. Наши последние путешествия были на Кипр, Сардинию, в Грецию и Австрию. Иногда мне хочется остановить время – так быстро оно бежит.

Германия и Россия – это хорошая команда?
Можно с полным правом сказать, что экономика является самой надежной константой в этих двусторонних отношениях, и я верю, что все так и останется. Немецкие компании никогда не боялись кризисов. Важно мыслить стратегически и ценить по достоинству верность своих давних и надежных партнеров. Поэтому даже в нынешние непростые времена я сохраняю оптимизм.

Команда ВТП
Здесь вы найдете нужного вам сотрудника:
russland.ahk.de/ru/komanda



Наталья Кучинина
заместитель руководителя отдела по связям с государственными органами

NEUER CHEF IM HOTEL ARARAT PARK HYATT

Das Hotel Ararat Park Hyatt Moscow hat ab Januar einen neuen Chef: Mattheos Georgiou. Zuletzt leitete der Grieche das Münchner Hotel Andaz Schwabinger Tor. Von 2006 bis 2008 hatte Georgiou bereits für das Hyatt in Moskau gearbeitet. Im Vergleich zu seiner ersten Zeit in Moskau sei Russlands Hauptstadt im positiven Sinne kaum wiederzuerkennen, betonte Georgiou gegenüber russischen Medien.

В «АРАРАТ ПАРК ХАЯТТ» НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



В январе «Арарат Парк Хаятт Москва» объявил о назначении новым генеральным менеджером Маттеоса Георгиу, ранее занимавшего аналогичную должность в «Андаз Мюнхен Швабингер». С 2006 по 2008 годы Георгиу работал в московском «Хаятте» директором номерного фонда. «В то время Москва была совершенно иным городом, и я счастлив открыть ее для себя вновь», – заявил он.

Assmann Construction baut für Solina Rus

Die russische Tochtergesellschaft OOO Solina Rus des französischen Herstellers von Lebensmittelzusatzstoffen Solina Group hat mit OOO Assmann Construction einen Vertrag über den schlüsselfertigen Bau eines Produktions- und Lagerkomplexes im Moskauer Gebiet unterzeichnet. Die Inbetriebnahme ist bis Ende 2020 geplant.



«Ассманн констракшн» строит для «Солина Рус»

Российская дочерняя компания ООО «Солина Рус» французского производителя пищевых добавок Solina Group подписала контракт с ООО «Ассманн констракшн» на строительство «под ключ» производственно-складского комплекса под Москвой. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован до конца 2020 года.

TABLOGIX UND VW KOOPERIEREN

Der Logistikdienstleister Tablogix wird das 52.000 Quadratmeter große Ersatzteilezentrum von Volkswagen in Tschechow (Gebiet Moskau) betreiben. Wie das AHK-Mitglied Tablogix mitteilte, vereinbarte es mit dem Autobauer eine Zusammenarbeit über fünf Jahre. Es werde das Verteilerzentrum für Ersatzteile an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr betreiben und die Händler der Pkw-Marken von VW innerhalb eines Tages mit Ersatzteilen versorgen.

СОТРУДНИЧЕСТВО TABLOGIX И VW

Логистический оператор Tablogix будет управлять распределительным центром запасных частей Volkswagen в подмосковном городе Чехов. Площадь центра составляет 52 тыс. кв. м. Контракт заключен на пять лет. Tablogix будет выполнять операции в режиме 24/7 для брендов-партнеров Volkswagen, обеспечивая доставку в течение суток или на следующий день.

„EKONIVA“ UNTER DEN 10 BESTEN NEUEN MARKEN IN RUSSLAND



Die russische Ausgabe des Magazins Forbes wählte die Milch-Marke „EkoNiva“ der Ekosem-Agrar AG unter die zehn besten russischen Marken, die 2018 eingeführt wurden. Unter der Dachmarke „EkoNiva“, die in dem Forbes-Rating Platz 6 erreichte, produziert und vertreibt die Unternehmensgruppe von Stefan Dürr 52 Milchprodukte. Die Milch dafür stammt aus eigener Erzeugung. Mit einer Leistung von 2400 Tonnen pro Tag ist das AHK-Mitglied Ekosem-Agrar der größte Produzent in Russland.

«ЭКОНИВА» ВОШЛА В ТОП-10 ЛУЧШИХ НОВЫХ БРЕНДОВ РОССИИ

Российская редакция Forbes включила торговую марку «Эконива» в десятку лучших новых брендов, вышедших на рынок в 2018 году. Марка принадлежит Ekosem-Agrar AG – немецкой холдинговой компании ГК «ЭкоНива» Штефана Дюрра. Под этим зонтичным брендом агрохолдинг выпускает 52 молочных продукта из собственного молока. Ekosem-Agrar AG является крупнейшим производителем сырого молока в России (2400 т в день).

Bayer baut Fabrik in Lipezk



Der Chemie- und Pharmakonzern Bayer wird in der Sonderwirtschaftszone „Lipezk“ ansässig und baut unweit der gleichnamigen Stadt eine Fabrik für Pflanzenschutzmittel. Wie die Regionalregierung mitteilte, solle die Produktion vor allem den russischen Markt bedienen, ein Teil werde aber auch in den Export gehen. Das geplante Werk werde das zweite dieser Art von Bayer in Russland. Die Sonderwirtschaftszone „Lipezk“ besteht seit 2005 und beherbergt 64 Unternehmen aus 16 Ländern.

Bayer построит завод под Липецком

Немецкая химико-фармацевтическая компания Bayer станет резидентом особой экономической зоны (ОЭЗ) «Липецк» и построит завод по выпуску средств защиты растений недалеко от одноименного города. Региональное правительство сообщило, что производство будет ориентировано на российский рынок, но часть продукции пойдет на экспорт. Для Bayer завод станет вторым проектом такого рода в России. ОЭЗ «Липецк» существует с 2005 года, в ней работают 64 компании из 16 стран.

BMW plant Motorradverleih

Der deutsche Autobauer BMW plant einen Motorradverleih in Russland. Dazu will BMW im Frühjahr eine eigene App auf den Markt bringen. Mit ihr soll man eines von 140 Motorrädern buchen können, die BMW in Russland für Testfahrten bereithält, 70 davon in Moskau. Zunächst werde die App Testfahrten an potenzielle Motorradkäufer vermitteln, später will BMW den Verleih gegen eine Miete anbieten.



bmw-motorrad.ru

BMW начнет сдавать мотоциклы в аренду

Немецкий автоконцерн BMW запустит в России приложение для аренды мотоциклов. Запуск сервиса намечен на весну. С его помощью можно будет взять один из 140 мотоциклов, которые выдаются в салоне для тест-райдов. 70 из них – в Москве. Приложение ориентировано в первую очередь на потенциальных покупателей мотоциклов. В будущем BMW установит тарифы для аренды на коммерческой основе.

Neuer Globus-Markt in Moskau

Die deutsche Hypermarktkette Globus hat ihren 17. Markt in Russland am 27. Februar eröffnet. Der Standort im Südwesten von Moskau, dem sogenannten „Neuen Moskau“, bietet seinen Kunden 45.000 Produkte, viele davon aus eigener Herstellung. Typisch für die Globus-Märkte ist auch das selbstbetriebene Restaurant. Der neue Hypermarkt bietet 620 Menschen aus der Umgebung Arbeit.



Новый гипермаркет Globus в Москве



В конце февраля немецкая сеть гипермаркетов Globus открыла 17-й магазин в России. Расположенный в Новой Москве, на юго-западе столицы, он предлагает ассортимент из 45 тыс. товаров, включая продукты собственного производства. Также внутри находится традиционный для гипермаркетов Globus ресторан самообслуживания. Создано 620 рабочих мест.

Henkel-Werk in Noginsk erweitert

Der deutsche Chemiekonzern Henkel hat 20 Millionen Euro in die Erweiterung seines Kosmetikwerkes in Noginsk investiert. „Es ist uns wichtig, vor Ort zu produzieren, um schnell auf Veränderungen der Nachfrage und die Verbraucherpräferenzen reagieren zu können“, betonte Sergey Bykovskih, Präsident von Henkel Russland, General Manager von Henkel Beauty Care in Russland und der GUS, bei der Eröffnungsfeier am 6. Februar. Das 2014 eröffnete Werk ist das zweitgrößte Henkel-Werk seiner Art weltweit, die Gesamtinvestitionen betrugen 65 Millionen Euro. Das ist auch der einzige eigene Produktionsstandort des Henkel-Unternehmensbereichs Beauty Care in Russland, gegenwärtig laufen dort mehr als 320.000 Flaschen und Tuben vom Band.

Расширение производства Henkel в Ногинске

Концерн Henkel завершил расширение косметического завода в подмосковном Ногинске. Инвестиции составили более 20 млн евро. На церемонии открытия 6 февраля президент Henkel Россия, генеральный менеджер Henkel Beauty Care в России и СНГ Сергей Быковских подчеркнул важность локального производства. По его словам, это позволяет компании оперативно реагировать на изменения потребительских предпочтений.

Завод Henkel в Ногинске был открыт в 2014 году, общий объем инвестиций оценивается в 65 млн евро. Завод с производственной мощностью более 300 млн единиц в год станет одним из крупнейших косметических производств в России и вторым по величине заводом по производству косметических средств компании Henkel в мире.

FÜHRUNGS-WECHSEL BEI MAN



Der Lkw-Hersteller MAN Truck & Bus hat einen neuen Russlandchef. Jan Eichinger übernahm im Februar die Leitung des Unternehmens, das in Russland über zwei Filialen in St. Petersburg und Podolsk bei Moskau verfügt. Im November 2019 hatte sich der bisherige Chef, Peter Andersson, zurückgezogen. Eichinger war zuletzt bei MAN in München als Head of Product Marketing für den Busbereich tätig.

MAN СМЕНИЛ РУКОВОДИТЕЛЯ В РОССИИ

Российское подразделение мюнхенского автоконцерна MAN сменило руководителя. В феврале гендиректором «МАН Трак энд Бас Рус» назначен Ян Айхингер. Бывший глава компании Питер Андерсон ушел в отставку в ноябре 2019 года. В течение последних лет Айхингер был вице-президентом по вопросам товарного маркетинга автобусного направления в офисе MAN в Мюнхене.

NEUER CEO BEI OTTO GROUP RUSSIA

Die Otto Group hat einen neuen Russlandchef. Tobias Nieber, der seit Ende 2018 CEO der Otto Group Russia war, wurde von Rene Picard abgelöst. Picard arbeitet seit 2010 bei Otto, zuletzt in Führungspositionen in Deutschland. In Russland sieht er die Weiterentwicklung des Onlinemarkts bonprix und der B2B-Plattform eSolutions als Priorität. Beide Produkte gehören zum Portfolio des AHK-Mitglieds. Ex-CEO Nieber kehrt für Otto nach Deutschland zurück.

НОВЫЙ ГЕНДИРЕКТОР OTTO GROUP В РОССИИ



В Otto Group Russia новый гендиректор – им стал Рене Пикард. Тобиас Нибер, возглавлявший российский офис с декабря 2018 года, покинул должность и продолжит работать в Otto Group в Германии. Рене Пикард работает в Otto с 2010 года, ранее занимал руководящие должности в Германии. Ключевыми приоритетами в России Пикард обозначил дальнейшее развитие B2C-бренда bonprix и B2B-бренда eSolutions.

Porsche mit Rekordabsatz

Der deutsche Sportwagenhersteller Porsche hat 2019 sein bisher bestes Verkaufsergebnis in Russland erzielt. Porsche verkaufte nach eigenen Angaben 6023 Fahrzeuge, was einen Zuwachs von 17,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Die erfolgreichsten Modelle waren zwei SUVs: Cayenne (3666 Stück) und Macan (1622).



Продажи Porsche побили рекорд

В 2019 году немецкий производитель спортивных автомобилей Porsche показал рекордные продажи в России. Марка продала 6023 машины, что на 17,7% больше, чем в предыдущем году. Самыми популярными моделями стали внедорожник Cayenne (3666 машин) и Macan (1622).

EINIGUNG BEI REAL-VERKAUF

Der Handelsriese Metro AG hat sich Mitte Februar mit einem deutsch-russischen Konsortium über den Verkauf der Supermarktkette Real geeinigt. Der deutsche Immobilieninvestor x+Bricks und die SCP Group des russischen Magnaten Wladimir Jewtuschenkow zahlen 300 Millionen Euro an Metro, 200 Millionen weniger als allgemein erwartet. Das könnte nach Medienberichten damit zusammenhängen, dass die Investoren nur 30 statt wie bisher vermutet 40 Real-Märkte schließen wollen. 50 Märkte sollen weiterbetrieben werden.

КОМПАНИЯ METRO ДОГОВОРИЛАСЬ О ПРОДАЖЕ REAL

В середине февраля розничный гигант Metro AG достиг соглашения с немецко-российским консорциумом о продаже сети гипермаркетов Real. Немецкий инвестор в недвижимость x+bricks и SCP Group Владимира Евтушенкова выплатят Metro 300 млн евро, что на 200 млн евро меньше, чем ожидалось. По данным немецких СМИ, это может быть связано с тем, что инвесторы планируют закрыть только 30 вместо 40 магазинов, как предполагалось ранее, в то время как 50 магазинов продолжат работать.

STADA – NR. 1 IN RUSSLAND

Der CEO des hessischen Pharmaproduzenten Stada, Peter Goldschmidt, hat Anfang März in Moskau die Russlandstrategie seines Konzerns vorgestellt. Nach dem Kauf des Russlandgeschäfts des japanischen Herstellers Takeda ist Stada zum größten ausländischen Pharmainvestor im größten Flächenstaat der Erde aufgestiegen, vor OTCPharm und Bayer.
Für das 125 Jahre alte Traditionsunternehmen aus Bad Vilbel ist Russland nach Deutschland der zweitgrößte Markt, mehr als 25 Prozent der weltweit 12.000 Mitarbeiter sind in Russland angestellt. Hier produziert Stada in zwei Fabriken jährlich 120 Millionen Packungen Arzneimittel und erzielt einen Umsatz von umgerechnet 350 Milliarden Euro. Insgesamt hat Stada in Russland mehr als eine Milliarde Euro investiert.

STADA – НОМЕР 1 В РОССИИ

Генеральный директор гессенского фармацевтического производителя Stada Петер Гольдшмидт представил в начале марта в Москве стратегию развития группы в России. После приобретения российского бизнеса японской Takeda компания Stada стала крупнейшим иностранным фарминвестором в России, опередив OTCpharm и Bayer.
Для 125-летней компании из Бад-Фильбеля Россия является вторым по величине рынком после Германии; здесь работает четверть из 12 тыс. сотрудников Stada. Группа производит 120 млн упаковок лекарств в год на двух российских заводах и обеспечивает объем продаж в 350 млрд евро. В общей сложности Stada инвестировала в Россию более одного миллиарда евро.

VW – erfolgreichster Europäer in Russland

Laut dem Branchendienst „Avtostat“ waren im vergangenen Jahr fünf Modelle des Volkswagen-Konzerns unter den erfolgreichsten europäischen Pkw-Modellen in Russland. Das bestverkaufte Auto war demnach der VW Polo (51.600 Stück), gefolgt vom Renault Duster (39.000) und dem VW Tiguan (37.200). VW ist außerdem noch auf den Plätzen 5, 7 und 9 mit Pkw seiner Marke Škoda vertreten: Rapid (35.100), Octavia (27.200) und Kodiaq (25.100).



VW пользуется спросом в России

По данным аналитического агентства «Автостат», пять моделей Volkswagen Group вошли в число наиболее популярных европейских иномарок на российском рынке в 2019 году. Самым продаваемым автомобилем стал VW Polo (51600 штук). За ним расположились Renault Duster (39000) и VW Tiguan (37200). На 5-м, 7-м и 9-м местах оказались модели бренда Škoda, принадлежащего VW: Rapid (35100), Octavia (27200) и Kodiaq (25100).

POWER MACHINES TRENNT SICH VON SIEMENS

Der russische Turbinenhersteller Power Machines verkauft seinen Anteil am Unternehmen Siemens Gas Turbine Technologies (SGTT), einem Joint Venture mit dem deutschen Technologiekonzern Siemens. Wie die Zeitung „Kommersant“ berichtet, möchte Power Machines künftig in Eigenregie Gasturbinen produzieren, was wegen vertraglicher Absprachen mit Siemens nicht möglich sei. Der Konzern des Magnaten Alexej Mordaschow hält 35 Prozent am Petersburger Turbinenbauer SGTT. Siemens könne von einem Vorkaufsrecht Gebrauch machen.

«СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» ВЫХОДЯТ ИЗ СП С SIEMENS

Компания «Силовые машины» продает свою долю в «Сименс технологии газовых турбин» (СТГТ), совместном предприятии с Siemens. Как сообщает «Коммерсант», компания Алексея Мордашова намерена самостоятельно произво-дить и продавать турбины, что невозможно из-за акционерного соглашения с Siemens. «Силовым машинам» принадлежит 35% СТГК. Они могут воспользоваться опционом на продажу своей доли. Siemens в случае выкупа должен привлечь в СТГК другого российского инвестора.


AHK
DEUTSCHE STANDARDS.
RUSSISCHE ERFAHRUNG.
НЕМЕЦКИЕ СТАНДАРТЫ.
РОССИЙСКИЙ ОПЫТ.
• Interkulturelle Expertise für die Geschäftsanbahnung in Russland
• Zugang zu lokalen Branchennetzwerken
• Seriosität, Neutralität und Objektivität
• Межкультурные компетенции для деловых контактов в России
• Доступ к локальной сети контактов во отраслям
• Добросовестность, непредвзятость, объективность
russland.ahk.de

Aachener Printen- und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG

Hersteller für Gebäck- und Konditoreiwaren

Aachen / Deutschland
www.lambertz.de

Aachener Printen- und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG

Производитель хлебобулочных и кондитерских изделий

Ахен / Германия
www.lambertz.de

ALMAWATECH LLC

Prozesswasseraufbereitung, industrielle Abwasseraufbereitung

Jekaterinburg / Russland
www.almawatech.su

ООО «АЛЬМАВАТЕХ»

Водоподготовка, очистка промышленных и сточных вод

Екатеринбург / Россия
www.almawatech.su

Artel.Pro

Unternehmensberatung

Oschersleben / Deutschland
www.artelpro.de

Артель.Про

Бизнес-консультирование

Ошерслебен / Германия
www.artelpro.de

brainLight Russland

Entwickler ganzheitlicher Entspannungssysteme

Moskau / Russland
www.brainlight.ru

ООО «Брейнлайт-Рус»

Разработчик целостных систем релаксации

Москва / Россия
www.brainlight.ru

Brezelino Rus LLC

Einzelhandel von Lebensmitteln, Catering, Restaurant der deutschen Küche

Moskau / Russland
www.brezelino.com

ООО «Брецелино Рус»

Розничная торговля продуктами питания, кейтеринг, ресторан немецкой кухни

Москва / Россия
www.brezelino.com

DURAG ICP GmbH

Feuerungs- und Umweltmesstechnik

Moskau / Russland
www.durag-icp.ru

ООО «ДЮРАГ АйСиПи»

Оборудование для экологического мониторинга, автоматизации процессов горения

Москва / Россия
www.durag-icp.ru

EF-TEK GmbH

Energiewirtschaft

Moskau / Russland
www.ef-tek.pro

ООО «ЭФ-ТЭК»

Энергетика

Москва / Россия
www.ef-tek.pro

Eurosib Logistics

Transport und Logistik

St. Petersburg / Russland
www.eurosib-logistics.com

ООО «Евросиб-Логистика»

Транспорт и логистика

Санкт-Петербург / Россия
www.eurosib-logistics.com

FITS job konzepte GmbH

Aus- und Weiterbildung, Personalvermittlung

Hamburg / Deutschland
www.fitsforfuture.com

FITS job konzepte GmbH

Трудоустройство, образование

Гамбург / Германия
www.fitsforfuture.com

„Gebr. Pfeiffer GUS“ OOO

Maschinenbau / Aufbereitungstechnik für die Herstellung von Zement, Kalk, Gips und Keramik

Moskau / Russland
www.gebr-pfeiffer.com

ООО «Гебр. Пфайфер СНГ»

Машиностроение / оборудования для обработки цемента, извести, гипса и керамики

Москва / Россия
www.gebr-pfeiffer.com

Glogos LLC

Projektlogistik: multimodale Transporte und Großprojekte

St. Petersburg / Russland
www.glogos.net

Глогос проект

Мультимодальная негабаритная логистика

Санкт-Петербург / Россия
www.glogos.net

High Art Bureau GmbH

Projektmanagement & Soziales Engagement

Berlin / Deutschland
www.highartbureau.com

High Art Bureau GmbH

Проектный менеджмент и социальная ответственность

Берлин / Германия
www.highartbureau.com

ITTC OOO

Entwickler von mobilen und Web-Anwendungen für B2B

Moskau / Russland
www.ittc.ru

ООО «ИТТК»

Разработчик программного обеспечения для B2B

Москва / Россия
www.ittc.ru

LeasePlan

Leasing-Dienstleistungen

Moskau / Russland
www.leaseplan.ru

LeasePlan

Лизинговая компания

Москва / Россия
www.leaseplan.ru

Mahr GmbH

Anbieter von Fertigungsmesstechnik

Moskau / Russland
www.mahr.com

Mahr GmbH

Измерительная техника для производства

Москва / Россия
www.mahr.com

Marsh Insurance Brokers AO

Versicherungs- und Finanzdienstleistungen

Moskau / Russland
www.marsh.ru

АО «Марш – страховые брокеры»

Страхование и финансовые услуги

Москва / Россия
www.marsh.ru

M-Brain

Dienstleistungen und Software zur Medien- und Marktbeobachtung

St. Petersburg / Russland
www.m-brain.com

M-Brain

Услуги бизнес-информации

Санкт-Петербург / Россия
www.m-brain.com

METAX – NefteGazProm OOO

Zulieferindustrie (Kupplungs- und Dichtungstechnik)

Moskau / Russland
www.metax-ngprom.com

ООО Метакс – НефтеГазПром

Производство комплектующего оборудования (уплотнения и муфты)

Москва / Россия
www.metax-ngprom.com

NTFF „POLYSAN“ OOO

Pharmaindustrie

St. Petersburg / Russland
www.polysan.ru

ООО «НТФФ «ПОЛИСАН»

Фармацевтическая отрасль

Санкт-Петербург / Россия
www.polysan.ru

PR Formula

Marketing, PR

Moskau / Russland
www.prformula.ru

PR Formula

Маркетинг, связи с общественностью

Москва / Россия
www.prformula.ru

Repräsentanz des Freistaats Bayern in Russland

Wirtschaftsförderung

Moskau / Russland
www.bavariaworldwide.de/russland/home/

Представительство земли Бавария в Российской Федерации

Содействие экономическому развитию

Москва / Россия
www.bavariaworldwide.de/russland/home/

Ros Business Priority LLC

Beratungsdienstleistungen im Finanz-, Buchhaltungs- und Steuerbereich

St. Petersburg / Russland
www.rbpriority.ru

ООО «Рос Бизнес Приоритет»

Консалтинг: финансовые, бухгалтерские, налоговые услуги

Санкт-Петербург / Россия
www.rbpriority.ru

Specht Draganov & Pipal

Rechts- und Unternehmensberatung

Moskau / Russland
www.specht-partner.com/office/moscow/

ООО «Шпехт Драганов и Пипаль»

Правовые и консультационные услуги

Москва / Россия
www.specht-partner.com/office/moscow/

STA Logistic Baltic

Logistik

St. Petersburg / Russland
www.stalogistic.com

ООО «СТА Логистик Балтик»

Логистика

Санкт-Петербург / Россия
www.stalogistic.com

System Administrator LLC (Ctosoft)

IT-Automatisierung und Beratung

Moskau / Russland
www.ctosoft.ru

ООО «Системный Администратор» (Ctosoft)

ИТ Автоматизация и консалтинг

Москва / Россия
www.ctosoft.ru

TopLine LLC

Rechtsberatung

Moskau / Russland
www.uk-topline.com

ООО «ТопЛайн»

Правовые и консультационные услуги

Москва / Россия
www.uk-topline.com

Wermuth Asset Management GmbH

Vermögensverwaltung

Berlin / Deutschland
www.wermutham.com

Wermuth Asset Management GmbH

Консультирование по вопросам инвестирования, кредитное учреждение

Берлин / Германия
www.wermutham.com

Wir begrüßen neue AHK-Mitglieder in unserem Netzwerk!
russland.ahk.de/netzwerk/mitgliedschaft/neue-mitglieder

Мы рады приветствовать новые компании в качестве членов ВТП!
russland.ahk.de/ru/vtp/chlenstvo/novye-kompanii-chleny

IMPRESSUM

Gründer
Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer

Herausgeber
Gesellschaft mit beschränkter Haftung
„Informationszentrum der deutschen
Wirtschaft“

Redaktionsadresse
Beregovoy proezd 5a K1, 121087
Moskau
Tel.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de

Chefredakteurin
Lena Steinmetz
steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionelle Unterstützung
Margarita Afanasyeva, Elena Grigoreva,
Thorsten Gutmann, Lisa Sidorova

Übersetzung
Roman Richter, Sarema Saripowa

Design und Layout
Victor Malyshev

Anzeigen
Anna Braschnikowa
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Redaktionsschluss
16. März 2020

Umschlagfoto
Yandex

Druck
Samoprint, Moskau, samoprint.ru

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben die Einschätzung
ihrer Autoren wieder. Für den Inhalt
der Werbeanzeigen ist das jeweilige
Unternehmen oder die Gesellschaft
verantwortlich. Abdrucke von Texten
und Abbildungen bedürfen der
vorherigen schriftlichen Genehmigung
der Chefredakteurin.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель
Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель
Общество с ограниченной ответственностью
«Центр информации немецкой экономики»

Адрес редакции
Береговой проезд, 5а, к.1,
121087 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de/ru/

Главный редактор
Лена Штайнметц
steinmetz@russland-ahk.ru

Редакция
Маргарита Афанасьева, Елена Григорьева,
Торстен Гутманн, Лиза Сидорова

Перевод
Зарема Зарипова, Роман Рихтер

Дизайн и верстка
Виктор Малышев

Реклама
Анна Бражникова
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Подписано в печать
16 марта 2020

Фото на обложке
«Яндекс»

Печать
«Самопринт», Москва, samoprint.ru

Журнал выходит ежеквартально.

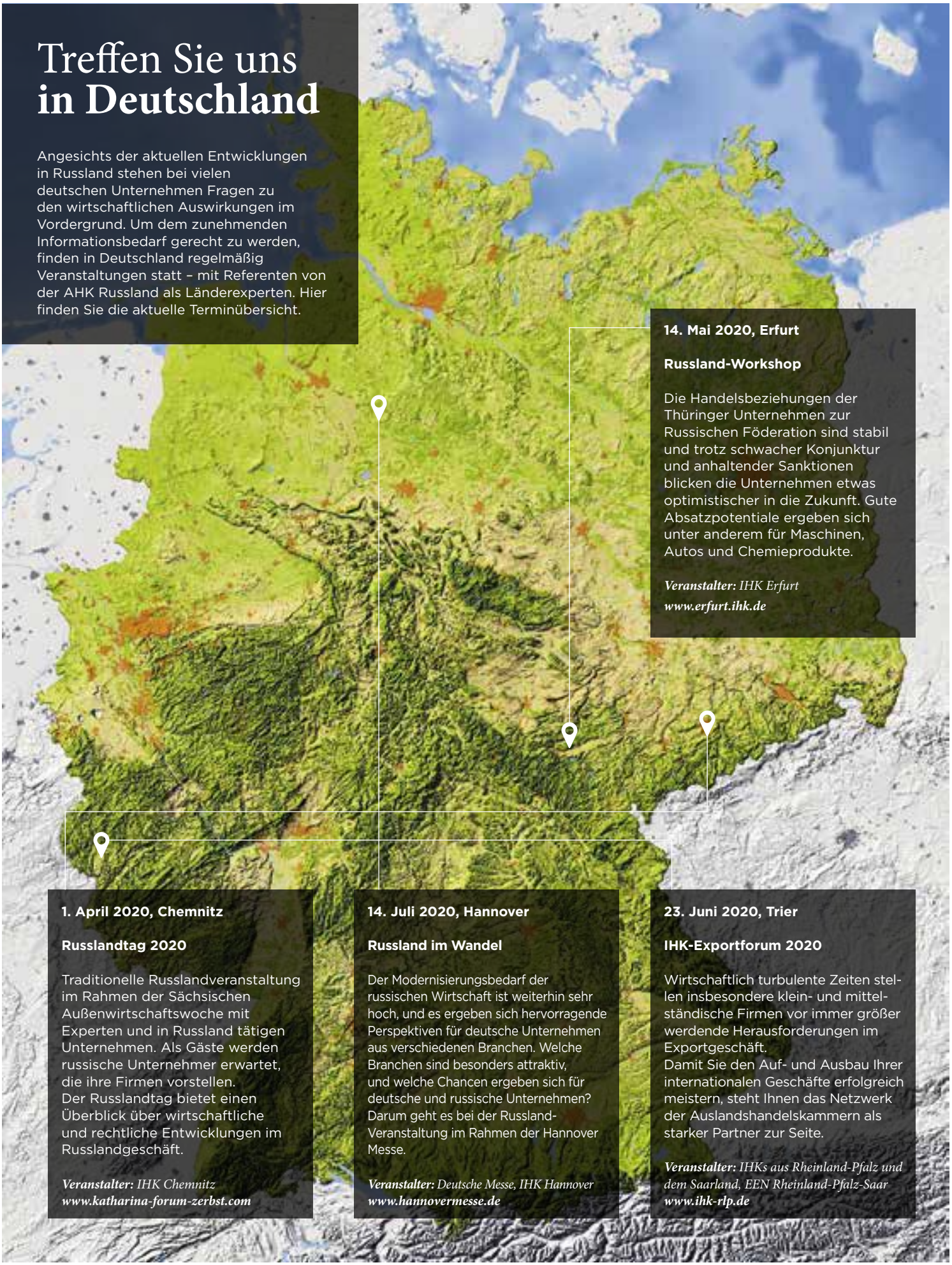
Мнение редакции может не совпадать
с мнением вышеуказанных авторов.
Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.
Перепечатка материалов и использование
их в любой форме, в том числе в
электронных СМИ, возможны только
с письменного разрешения главного
редактора.

Folgen Sie uns schon?
*Sie finden uns unter dem Namen
„AHK Russland“.*

Вы уже подписаны на нас?
*Вы найдете нас по названию аккаунта
AHK Russland.*

Treffen Sie uns **in Deutschland**

Angesichts der aktuellen Entwicklungen in Russland stehen bei vielen deutschen Unternehmen Fragen zu den wirtschaftlichen Auswirkungen im Vordergrund. Um dem zunehmenden Informationsbedarf gerecht zu werden, finden in Deutschland regelmäßig Veranstaltungen statt – mit Referenten von der AHK Russland als Länderexperten. Hier finden Sie die aktuelle Terminübersicht.



14. Mai 2020, Erfurt

Russland-Workshop

Die Handelsbeziehungen der Thüringer Unternehmen zur Russischen Föderation sind stabil und trotz schwacher Konjunktur und anhaltender Sanktionen blicken die Unternehmen etwas optimistischer in die Zukunft. Gute Absatzpotentiale ergeben sich unter anderem für Maschinen, Autos und Chemieprodukte.

Veranstalter: *IHK Erfurt*
www.erfurt.ihk.de

1. April 2020, Chemnitz

Russlandtag 2020

Traditionelle Russlandveranstaltung im Rahmen der Sächsischen Außenwirtschaftswoche mit Experten und in Russland tätigen Unternehmen. Als Gäste werden russische Unternehmer erwartet, die ihre Firmen vorstellen.
Der Russlandtag bietet einen Überblick über wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen im Russlandgeschäft.

Veranstalter: *IHK Chemnitz*
www.katharina-forum-zerbst.com

14. Juli 2020, Hannover

Russland im Wandel

Der Modernisierungsbedarf der russischen Wirtschaft ist weiterhin sehr hoch, und es ergeben sich hervorragende Perspektiven für deutsche Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Welche Branchen sind besonders attraktiv, und welche Chancen ergeben sich für deutsche und russische Unternehmen? Darum geht es bei der Russland-Veranstaltung im Rahmen der Hannover Messe.

Veranstalter: *Deutsche Messe, IHK Hannover*
www.hannovermesse.de

23. Juni 2020, Trier

IHK-Exportforum 2020

Wirtschaftlich turbulente Zeiten stellen insbesondere klein- und mittelständische Firmen vor immer größer werdende Herausforderungen im Exportgeschäft.
Damit Sie den Auf- und Ausbau Ihrer internationalen Geschäfte erfolgreich meistern, steht Ihnen das Netzwerk der Auslandshandelskammern als starker Partner zur Seite.

Veranstalter: *IHKs aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland, EEN Rheinland-Pfalz-Saar*
www.ihk-rlp.de

AHK Deutsch – Russische Auslandshandelskammer
Российско – Германская Внешнеторговая палата

DE INTERNATIONAL

Kein Firmenvertreter in Russland?

Wir bieten individuelle Lösungen, um Ihre Geschäftspräsenz zu stärken

- exklusiver Firmenvertreter
- schlüsselfertige Büroflächen
- Kostentransparenz

Vorteile

Kein eigenes Personal und kostenintensive Infrastruktur notwendig

Ihr Fokus liegt auf Vertrieb. Wir übernehmen den Rest.

Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

Ihre Kontaktperson

in Moskau
Ekaterina Gutynina
gutynina@deinternational.ru

in Berlin
Katharina Schöne
schoene@russland-ahk.ru

in St. Petersburg
Wladimir Nikitenko
nikitenko@russland-ahk.ru

Dienstleistungen werden von der Gesellschaft mit beschränkter Haftung „Informationszentrum der deutschen Wirtschaft" erbracht.

Реклама

SAP NOW МОСКВА.
EXPERIENCE TO WIN

Все самое главное про Experience Management
за один день!

23 апреля 2020 | ВТБ Арена



sapnow.ru

THE BEST RUN SAP