03 | 2008

АНК

impuls

Magazin der Deutsch - Russischen Auslandshandelskammer
Журнал Российско - Германской Внешнеторговой Палаты

DIALYSEPRODUKTE AUS ISCHEWSK
ПРОИЗВОДСТВО ДИАЛИЗНЫХ РАСТВОРОВ В ИЖЕВСКЕ

KÖNIGSBLAUE REVOLUTION
КОБАЛЬТОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

INVESTITIONEN LANGFRISTIG SICHERN!
ИНВЕСТИЦИЯМ НУЖНА НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА!

ТЕМА НОМЕРА:
МАШИНОСТРОЕНИЕ

FOCUS:
MASCHINENBAU

IMPRESSUM

Herausgeber:
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Haus der Deutschen Wirtschaft
1. Kasatschi per. 7
119017 Moskau
Tel.: (+7 495) 234 49 50 / 53
Fax: (+7 495) 234 49 51 / 54
Internet: www.russland.ahk.de
e-mail: ahk@ahk-russland.ru, ahk@dihk.ru

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.

Redaktion: Monika Hollacher

Übersetzung: Antonina Plachina, Wladimir Schmidt, Tatjana Klat

Korrektur der russischen Texte: Elena Fedusenko

Design: Hans Winker

Layout: Viktor Malyschew

Druck: Bort 714, Chilkow Pereulok, 2, Moskau, www.dproject.ru

Autoren: Yvonne Bläßer, Jens Böhlmann, Michael Cantzler, Thomas Deutscher, Monika Hollacher, Bernd Hones, Tatjana Klat, Daria Lyskovetz, Alexander Markus, Wladimir Perow, Rainer Presser, Andrej Protasow, Wladimir Schmidt, Gerit Schulze, Dr. Heinrich Weiss

GEMEINSAME INTERESSENSVERTRETUNG – GEMEINSAMER NUTZEN!

Schon seit Anfang der 90er Jahre hat die deutsche Wirtschaft ihre Interessen in Russland direkt vor Ort in Moskau vertreten. Doch erst mit Beginn dieses Jahres ist es uns gelungen, Kräfte zu bündeln und die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer ins Leben zu rufen. Mit der Wahl des Präsidialrats im März ist die organisatorische Aufstellung vollzogen – die eigentliche Arbeit beginnt nun aber erst.

Unsere neue AHK ist mit derzeit rund 550 deutschen und russischen Mitgliedern die größte ausländische Kaufmannschaft in Russland. Die große Bedeutung unserer Organisation spiegelt auch die Zusammensetzung des Präsidialrates wider, der paritätisch aus jeweils zwölf führenden Persönlichkeiten der deutschen und russischen Wirtschaft besteht. Die Hauptaufgabe dieses bilateralen Gremiums wird die Vertretung der Wirtschaftsinteressen russischer und deutscher Unternehmen und somit ein verstärkter Dialog mit der Politik sein. Vor dem Hintergrund der stetig wachsenden wirtschaftlichen Verflechtungen – Russland wird China im Export vermutlich noch in diesem Jahr als deutschen Handelspartner Nummer eins unter den BRIC-Staaten ablösen – möchten wir die AHK auf diese Weise zu einem gewichtigen Sprachrohr in beide Richtungen, nach Deutschland und nach Russland, machen.

Aktuell erleben wir im täglichen Geschäft alle Möglichkeiten und manchmal auch die Unmöglichkeiten des russischen Marktes, aber vor allen Dingen die enorme Dynamik und die großen Chancen für die Unternehmen beider Seiten. Gemeinsam mit Ihnen allen möchte die AHK nicht nur die Spitzenposition der deutschen Wirtschaft in Russland verteidigen, sondern auch die Interessen unserer russischen Partner mit Nachdruck vertreten.

Ihr
Heinrich Weiss

ВМЕСТЕ ЗАЩИЩАЕМ ИНТЕРЕСЫ – К ОБЩЕЙ ПОЛЬЗЕ!

Немецкая экономика представляет свои интересы в России напрямую еще с начала 1990-х годов. Но лишь в этом году нам удалось собрать все усилия в единое целое и создать Российско-Германскую внешнеторговую палату. В марте был избран президентский совет. На этом организационные дела завершились, теперь, собственно, и начинается настоящая работа.

В нашей недавно образованной ВТП – 550 немецких и российских членов. Тем самым, это – крупнейшее иностранное бизнес-сообщество в России. Состав президентского совета в полной мере отражает всю важность нашей организации. В него вошли 24 ведущих представителя немецкого и российского бизнеса, по двенадцать с каждой стороны. Главная задача этой двусторонней организации – защита экономических интересов российских и немецких компаний, в том числе и ведение более интенсивного диалога с политическими структурами. Экономики разных стран все более переплетаются друг с другом. Среди стран БРИК Россия, как важнейший внешнеторговый партнер Германии, вероятно, уже в этом году опередит Китай по объемам поставок из ФРГ. На этом фоне нам хочется, чтобы ВТП стала весомым посредником и помощником в обоих направлениях, как для германской, так и для российской стороны.

Сейчас, в ходе ведения повседневного бизнеса, мы на собственном опыте переживаем как величайшие возможности, так и – порой –недостатки российского рынка. Но при этом мы не можем отказать ему в невероятной динамике и самых широких перспективах для предприятий обеих стран. В сотрудничестве с ними ВТП собирается и дальше отстаивать лидирующее место немецкой экономики в России и, естественно, активно защищать интересы наших российских партнеров.

Ваш
Генрих Вайсс

04

FOKUS: MASCHINEN UND ANLAGENBAU

DIE DEUTSCHEN MASCHINENEXPORTE NACH RUSSLAND SIND IN DEN LETZTEN JAHREN RASANT GESTIEGEN. DAS LAND IST DER WICHTIGSTE ABSATZMARKT F R DEUTSCHE MASCHINEN UND ANLAGEN IN OSTEUROPA. WIE GELINGT ES DER BRANCHE SICH SEIT JAHREN GEGEN BILLIGIMPORTE DER KONKURRENZ ZU BEHAUPTEN?

ТЕМА НОМЕРА: МАШИНОСТРОЕНИЕ

ЭКСПОРТ НЕМЕЦКИХ СТАНКОВ И ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИЮ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТРЕМИТЕЛЬНО ВЫРОС. РОССИЯ – ВАЖНЕЙШИЙ РЫНОК ДЛЯ НЕМЕЦКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ. КАК ЭТОЙ ОТРАСЛИ УЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ УДАЁТСЯ УДЕРЖИВАТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ, НЕСМОТРЯ НА КОНКУРЕНЦИЮ СО СТОРОНЫ БОЛЕЕ ДЕШЁВЫХ ИМПОРТЁРОВ?

WERK FÜR DIALYSEPRODUKTE IN ISCHEWSK ERÖFFNET

VORBILDLICHES ENGAGEMENT IM BEREICH DER MEDIZINTECHNIK: FRESENIUS MEDICAL CARE BAUT IN KOOPERATION MIT UDMURTISCHEM HERSTELLER EINE PRODUKTION VON DIALYSEPRODUKTEN AUF.

19

В ИЖЕВСКЕ ОТКРЫЛСЯ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДИАЛИЗНЫХ РАСТВОРОВ

ОБРАЗЦОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ: FRESENIUS MEDICAL CARE ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С УДМУРТСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ОТКРЫВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ДИАЛИЗА.

EDITORIAL 01

FOKUS: MASCHINENBAU
Maschinen «Made in Germany» boomen 04
Finanzierungsmöglichkeiten im Maschinen- und Anlagenbau 08
Ein langer Atem zahlt sich aus 10
Synergien richtig nutzen 12
Mehr als Maschinen 14

AKTUELLES
Kurzinformationen 16
Werk für Dialyseprodukte in Ischewsk eröffnet 18

BRANCHEN & MÄRKTE
Russlands Stahlriesen expandieren 20
Von weißen und schwarzen Schafen 22

RECHT & STEUERN
Zusammenschluss oder Übernahme? 24

REGIONEN
Republik Sacha-Jakutien 26

MARKT DEUTSCHLAND
Baden-Württemberg – Land der Maschinenbauer 28

KULTUR & LEBEN
Königsblaue Revolution 30

AHK INTERN
Die Wirtschaft tanzt 34
Der neue Präsident der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer: Dr. Heinrich Weiss 36

TERMINE
Intern 37
Extern 38
Mitglieder News 40
Neumitglieder 44

22

INVESTITIONEN LANGFRISTIG SICHERN!

SICHERHEIT: DIE LAGE IN RUSSLAND HAT SICH DEUTLICH VERBESSERT, DENNOCH IST ES WICHTIG, INVESTITIONEN RECHTZEITIG ZU SCHÜTZEN. AUCH HIER GILT WIE SO OFT: PRÄVENTIVMASSNAHMEN ZAHLEN SICH AUS.

23

ИНВЕСТИЦИЯМ НУЖНА НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА!

БЕЗОПАСНОСТЬ: СИТУАЦИЯ В РОССИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО УЛУЧШИЛАСЬ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ О СВОЕВРЕМЕННОЙ ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ. ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ИГРАЮТ ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ РОЛЬ.

KÖNIGSBLAUE REVOLUTION

SPORTSPONSORING: SEIT DEM 1. JANUAR 2007 ROLLEN DIE GAZPROM-RUBEL BEI SCHALKE 04. BIS 2012 WIRD SICH ZEIGEN, OB DAS KONZEPT VON SPONSOR UND VEREIN AUFGEGANGEN IST ODER NICHT. EINE VORLÄUFIGE BESTANDSAUFNAHME EINER UNGEWÖHNLICHEN ALLIANZ.

34

КОБАЛЬТОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

СПОНСОРСТВО: С 1 ЯНВАРЯ 2007 ПО 30 ИЮНЯ 2012 ГАЗПРОМОВСКИЕ РУБЛИ ТЕКУТ В «ШАЛЬКЕ 04». ЭТОТ ПЕРИОД ПОКАЖЕТ, СТАЛА ЛИ ЭТА СДЕЛКА ВЫГОДНОЙ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН. ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА НЕОБЫЧНОГО АЛЬЯНСА.

32

К ЧИТАТЕЛЮ 01

ТЕМА НОМЕРА: МАШИНОСТРОЕНИЕ
Успех машин марки «Made in Germany» 06
Возможности финансирования в машиностроении 09
Терпение и труд все перетрут 11
Правильно применить синергию 13
Больше чем машины 15

НОВОСТИ
Коротко 17
В Ижевске открылся завод по производству диализных растворов 19

РЫНКИ & ОТРАСЛИ
Сталелитейные гиганты России растут 21
Инвестициям нужна надежная защита! 23

НАЛОГИ & ПРАВО
Как защитить интересы своего бизнеса? 25

РЕГИОНЫ
Республика Саха-Якутия 27

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ
Баден-Вюртемберг – земля машиностроителей 29

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ
Кобальтовая революция 32

НОВОСТИ ИЗ ПАЛАТЫ
Экономика танцует 35
Новый президент Российско-Германской Внешнеторговой палаты: Д-р Генрих Вайсс 36

СОБЫТИЯ
Мероприятия 37
От членов палаты 38
Новые члены палаты 44

FOKUS: MASCHINENBAU

MASCHINEN «MADE IN GERMANY» BOOMEN

SEIT 2000 SIND DIE DEUTSCHEN MASCHINENEXPORTE NACH RUSSLAND UM MEHR ALS DAS DREIFACHE GESTIEGEN. DAMIT LIEGT RUSSLAND MITTLERWEILE AUF PLATZ 6 UNSERER WICHTIGSTEN AUSLANDSMÄRKTE. DIE BEDEUTUNG DES MARKTES WIRD AUCH IN ZUKUNFT UNVERKENNBAR SEIN. / **YVONNE BLÄSSER, VDMA**

Russland ist für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau der wichtigste Absatzmarkt in Osteuropa. Intensive deutsch-russische Beziehungen bestehen im Maschinenbau bereits seit Jahrzehnten. Insbesondere die ostdeutschen Maschinenbauunternehmen waren, der politischen Konstellation entsprechend, stark auf den russischen Markt ausgerichtet. Doch auch nach der politischen Wende ist Deutschland für Russland der wichtigste Maschinenlieferant geblieben.

Die Kapazitäten der russischen Industrie sind voll ausgelastet. Entsprechend hoch ist der Abnutzungsgrad der Anlagen und somit das bestehende Investitionspotenzial russischer Unternehmen. In diesem Umfeld sind Maschinen und Anlagen «Made in Germany» stark gefragt. Mit einem Lieferanteil von über 25 Prozent der russischen Maschineneinfuhr ist Deutschland der wichtigste Maschinenlieferant Russlands, gefolgt von Italien, Südkorea und den USA.

Die deutschen Maschinenexporte nach Russland sind seit dem Jahr 2000 kontinuierlich angestiegen. Allein im Jahr 2007 konnten die deutschen Lieferungen ein Wachstum von 23,5 Prozent auf rund 6,5 Milliarden Euro erzielen. Entsprechend den Entwicklungen im russischen Markt stammten die größten Lieferanteile im Jahr 2007 insbesondere aus den Bereichen Bau- und Baustoffmaschinen, Nahrungsmittel- und Ver-

DEUTSCHE MASCHINENAUSFUHR DER WICHTIGSTEN FACHZWEIGE NACH RUSSLAND

Fachzweig	Anteil am Maschinenbau in %					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bau- und Baustoffmaschinen	10,1	9,7	8,1	9,3	9,9	11,7
Nahrungsmitt.- u.Verpackungsm.	16,1	13,8	11,7	11,3	11,4	11,6
Landtechnik	5,3	5,7	6,9	7,2	9,4	9,3
Werkzeugmaschinen	5,1	5,3	6,0	5,4	6,1	6,6
Fördertechnik	5,0	5,9	5,2	5,4	5,8	6,3
Allgemeine Lufttechnik	6,6	6,1	6,4	5,7	6,3	6,0
Armaturen	3,4	3,4	3,5	3,7	3,9	4,1
Bergbaumaschinen	2,3	2,4	3,6	4,6	3,6	4,0
Druck- und Papiertechnik	7,5	6,9	7,1	5,3	4,3	4,0
Kunststoff- u. Gummimaschinen	4,1	4,4	5,2	4,8	4,2	3,7
Verfahrenstechn. Ma. u.App.	3,4	3,5	3,3	6,1	5,1	3,6
Holzbearbeitungsmaschinen	4,3	5,4	4,1	3,9	3,7	3,2
Flüssigkeitspumpen	2,8	3,7	3,3	3,5	3,5	3,0
Antriebstechnik	1,9	2,2	2,2	2,2	1,8	2,1
Maschinenbau in Mio. EUR	2.246	2.332	3.120	3.780	5.242	6.474

Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

MASCHINENEINFUHR RUSSLANDS

Jahr	Gesamt Mio. EUR	Länderanteile in %					
		DE	IT	KR	US	UA	CN
2001	5.610	27,7	11,3	1,1	11,8	9,0	0,7
2002	6.378	28,1	13,4	1,8	10,1	8,0	1,4
2003	6.552	28,3	11,6	3,1	8,8	7,2	1,3
2004	7.775	28,4	11,7	3,1	6,8	7,2	2,2
2005	10.888	25,9	13,2	3,9	7,0	6,3	3,7
2006	14.736	25,2	10,2	8,1	6,4	5,4	5,1

Quelle: Nationale Statistiken, VDMA

packungsmaschinen sowie Landtechnik. Stark nachgefragt sind auch die Bereiche Werkzeugmaschinen, Fördertechnik, Allgemeine Lufttechnik, Armaturen und Bergbaumaschinen.

Aus Sicht des deutschen Maschinenbaus wird Russland auch zukünftig einer der dynamischsten Absatzmärkte sein. Russland ist im weltweiten Vergleich keineswegs Spitze beim erwarteten BIP-Wachstum. Die Maschinenimporte werden gleichwohl auch in den nächsten Jahren sehr dynamisch wachsen, da das Land in hohem Maße Investitionen in Industrie, Energiewirtschaft und Infrastruktur tätigen muss. Wie in den letzten Jahren werden davon deutsche Maschinen- und Anlagenbauer im besonderen Maß profitieren. Wir erwarten, dass die deutschen Maschinenlieferungen bis 2015 um jährlich 12 Prozent zulegen. Dabei handelt es sich um eine durchschnittliche Wachstumsrate. Es wird Jahre geben, in denen die Zuwachsrate deutlich darüber liegt - so wie es bereits in den letzten Jahren der Fall war. In der mittelfristigen Perspektive kann es aber auch durchaus einmal ein Jahr geben, in denen sich das Liefervolumen des deutschen Maschinenbaus nach Russland rückläufig entwickelt.

Aufgrund des breiten Dienstleitungsangebots der deutschen Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus können den Kunden weltweit umfassende Lösungen «Made in Germany» für ihre Produktionsanforderungen präsentiert werden. Individuell zugeschnittene Angebote in den Feldern Beratung, Schulung sowie Wartung tragen zu einer verbesserten Kundenbindung bei.

Diese Kundenbindung zu stärken und langfristig zu gestalten, ist ein besonderes Anliegen der deutschen Investitionsgüterindustrie. In einigen VDMA-Fachzweigen bestehen bereits seit langer Zeit gefestigte Beziehungen mit Russland und dienen somit als gutes Beispiel für eine funktionierende Partnerschaft. Unterstützt und gefördert werden die Aktivitäten des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus durch das VDMA-Verbindungsbüro Russland mit Sitz in Moskau, das der VDMA Präsident Manfred Wittenstein am 29. Mai 2008 offiziell eröffnet hat. Dieses Büro dient als Drehkreuz zwischen deutschen und russischen Regierungsstellen, Verbänden sowie Unternehmen und betreut die vielfältigen Aktivitäten unserer Branche in Russland.

RUSSLAND

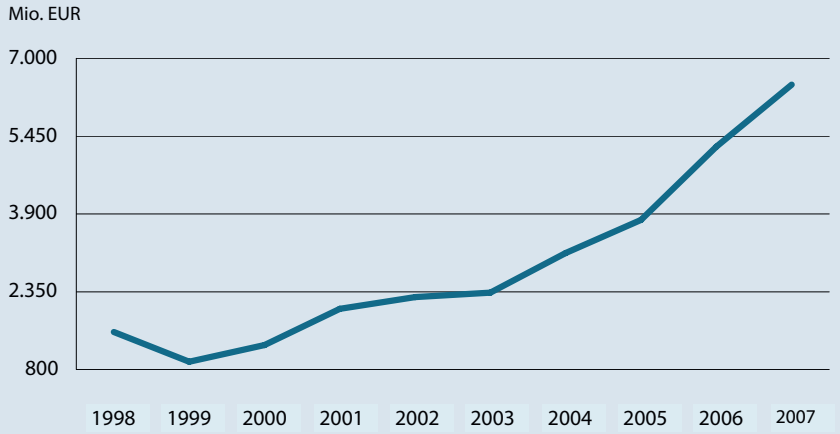
DEUTSCHE LIEFERUNGEN NACH RUSSLAND

Gesamt-Warenverkehr		davon Maschinenlieferungen		
Jahr	Mio. EUR	Mio. EUR	Anteil am gesamten Warenverkehr in %	Veränd. zum Vorjahr in %
1998	7.420	1.550	20,9	
1999	5.059	955	18,9	-38,4
2000	6.659	1.286	19,3	34,7
2001	10.258	2.011	19,6	56,3
2002	11.353	2.246	19,8	11,7
2003	12.110	2.332	19,3	3,8
2004	14.974	3.120	20,8	33,8
2005	17.282	3.780	21,9	21,1
2006	23.372	5.242	22,4	38,7
2007	28.185	6.474	23,0	23,5

Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

RUSSLAND WIRD CHINA IM EXPORT VERMUTLICH NOCH IN DIESEM JAHR ALS DEUTSCHEN HANDELSPARTNER NUMMER EINS UNTER DEN BRIC-STAATEN ABLÖSEN.

Entwicklung der deutschen Maschinenlieferungen nach Russland



Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

ТЕМА НОМЕРА: МАШИНОСТРОЕНИЕ

УСПЕХ МАШИН МАРКИ «MADE IN GERMANY»

С 2000 ГОДА ЭКСПОРТ НЕМЕЦКИХ МАШИН В РОССИЮ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА. ТЕМ САМЫМ СТРАНА ЗАНЯЛА ШЕСТОЕ МЕСТО СРЕДИ ВАЖНЕЙШИХ ЭКСПОРТНЫХ РЫНКОВ ГЕРМАНИИ. В БУДУЩЕМ РОССИЯ БУДЕТ ИГРАТЬ НЕ МЕНЕЕ ВАЖНУЮ РОЛЬ В СТРУКТУРЕ НЕМЕЦКИХ ПОСТАВОК ЗА РУБЕЖ. / **ИВОННА БЛЭСЕР, VDMA**

Среди стран восточной Европы Россия – важнейший рынок сбыта для немецких машин и оборудования. В сфере машиностроения интенсивные контакты между Россией и Германией начались уже много лет назад. Особенно сильные позиции на российском (советском) рынке занимали восточногерманские машиностроительные предприятия – в соответствии с тогдашней политической расстановкой сил. Но и после смены политического курса Германия осталась важнейшим для России поставщиком в этой сфере.

Мощности российской промышленности загружены сейчас по полной программе. Соответственно, очень высока степень износа оборудования, а значит, высок и инвестиционный потенциал российских предприятий. В этой ситуации машины с лейблом «Made in Germany» пользуются особым спросом. На Германию приходится свыше 25 процентов всего российского импорта машин, тем самым она является важнейшим поставщиком промышленного оборудования в Россию. Следом идут Италия, Южная Корея и США.

С 2000 года экспорт немецких машин в Россию постоянно увеличивался. В 2007 году немецкие поставки выросли на 23,5 процента и достигли 6,5 млрд. евро. В соответствии с тенденциями развития российской экономики, большая часть поставок в 2007 году пришлась на строительное оборудование и оборудование для производства стройматериалов, оборудование для пищевой и упаковочной промышленности, а также на сельхозтехнику. Большим спросом, кроме того, пользуется станкостроительное оборудование, подъемно-транспортная, воздушная, приборная и горнодобывающая техника.

В перспективе российский рынок останется одним из наиболее быстро развивающихся для сбыта машиностроительного оборудования. На фоне других стран рост ВВП России замедлится. Но импорт машин будет увеличиваться столь же динамично, поскольку стране жизненно необходимы инвестиции в промышленность, энергетическое хозяйство и инфраструктуру. Как и прежде, спрос на немецкие машины и оборудование будет высоким. По нашим прогнозам, до 2015 года поставки немецких машин в Россию будут ежегодно расти на 12 процентов. При этом речь, конечно, идет о среднестатистических данных. В отдельные периоды эти цифры будут значительно выше – как показывает опыт последних лет. В среднесрочной перспективе в отдельные годы возможен и некоторый спад немецких поставок на российский рынок.

> СРЕДИ СТРАН БРИК РОССИЯ, КАК ВАЖНЕЙШИЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР ГЕРМАНИИ, ВЕРОЯТНО, УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ ОПЕРЕДИТ КИТАЙ ПО ОБЪЕМАМ ПОСТАВОК ИЗ ФРГ.

Немецкие производители машин и оборудования, кроме своей продукции, предоставляют самый широкий спектр услуг, что, безусловно, является преимуществом для всех клиентов марки «Made in Germany». Индивидуальный подход, консультации, обучение и послепродажное обслуживание – все это позволяет установить наиболее тесные контакты с покупателями.

Прочные и долгосрочные связи с потребителями – особая миссия немецких производителей машин и оборудования. В отдельных отраслях машиностроения надежные взаимоотношения между Россией и Германией установлены и поддерживаются уже давно. Они могут послужить хорошим примером эффективного партнерства. Поддержке и развитию этих контактов будет способствовать Бюро Союза немецких машиностроителей (VDMA), которое открылось в Москве 29 мая 2008 года президентом VDMA Манфредом Виттенштайном. Бюро будет играть роль связующего звена между правительственными инстанциями Германии и России, отраслевыми союзами и предприятиями обеих стран, и будет проводить различные отраслевые акции и мероприятия в России.

Die Industrie auf dem Weg nach Russland

Die EuroCom Industrieanlagenbau-Firmengruppe für Ihr Investitionsvorhaben in Russland

Ein neuer Markt, andere Vorschriften und teilweise andere Normen erfordern länderspezifisches Know how, um unnötige Kosten und Zeitverzug zu vermeiden.

EuroCom MAT Hamburg – St. Petersburg ist seit nahezu 15 Jahren in Russland erfolgreich tätig. Partizipieren Sie von unserer Erfahrung von der Standortsuche bis zur Betriebsgenehmigung – als Komplettleistung oder Teilen daraus – je nach Entwicklungsstand Ihres Investitionsvorhabens.

Wir stehen gerne für ein Informationsgespräch zur Verfügung.

EuroCom Maschinen-Anlagen-Technik & Consulting GmbH — Hamburg – Wien
www.eurocom-hamburg.com
» Allgemeiner Industrieanlagenbau «

OOO EuroCom MAT Anlagenbau — St. Petersburg
www.eurocom-stpeterburg.com
» Allgemeiner Industrieanlagenbau und Bau «

OOO EuroCom PROJECT — St. Petersburg
www.eurocom-project.com
» Projektierung, Genehmigungen «

OOO EuroCom Lingua — St. Petersburg
www.eurocom-lingua.com
» Technische Übersetzungen und Lizenzen «

ECM verfügt über alle Planungs- und Ausführungslizenzen in Russland einschließlich Generalunterunternehmer- und Sakastschik-Lizenz.

EuroCom Group
Nevski Prospekt 170, RU-191024 Sankt Petersburg
☎ **+7 812 717 45 63, +7 812 717 38 47**
+7 812 717 45 63
E-Mail: mail@eurocom-stpeterburg.com

Ansprechpartner: **Herr R. Adam** **Tel. +7 911 950 90 72**
Herr H. Wünsche **Tel. +7 911 950 85 17**

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN IM MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

BEI DER MODERNISIERUNG DER RUSSISCHEN WIRTSCHAFT NIMMT DIE DEUTSCHE INDUSTRIE EINE FÜHRENDE POSITION EIN. DIES VERDANKT SIE DER HOHEN RUSSISCHEN NACHFRAGE NACH MASCHINEN UND ANLAGEN. / **THOMAS DEUTSCHER, ZAO UNICREDIT BANK**

Das russische Wirtschaftswachstum mit jährlichen Zuwachsraten bis über sieben Prozent ist nunmehr seit neun Jahren ungebremst. Grund dafür ist weiterhin der seit langem anhaltende Preisanstieg bei den Rohstoffen, allem voran natürlich Öl und Gas. Diese Entwicklung, die sich laut Experten auch in den nächsten Jahren weiter fortsetzen wird, führt zu einer gewaltigen Ansammlung von Devisen und schafft so «volle Kassen» bei der russischen Industrie. Diese werden, flankiert von der Stabilität der politischen Situation, zu Investitionen in den heimischen Markt genutzt.

Auch wird kräftig in den Ausbau der Wertschöpfungsketten investiert, damit Russland zukünftig nicht mehr nur als Energie- und Rohstofflieferant, sondern auch mit wettbewerbsfähigen Enderzeugnissen am Weltmarktgeschehen teilnehmen kann.

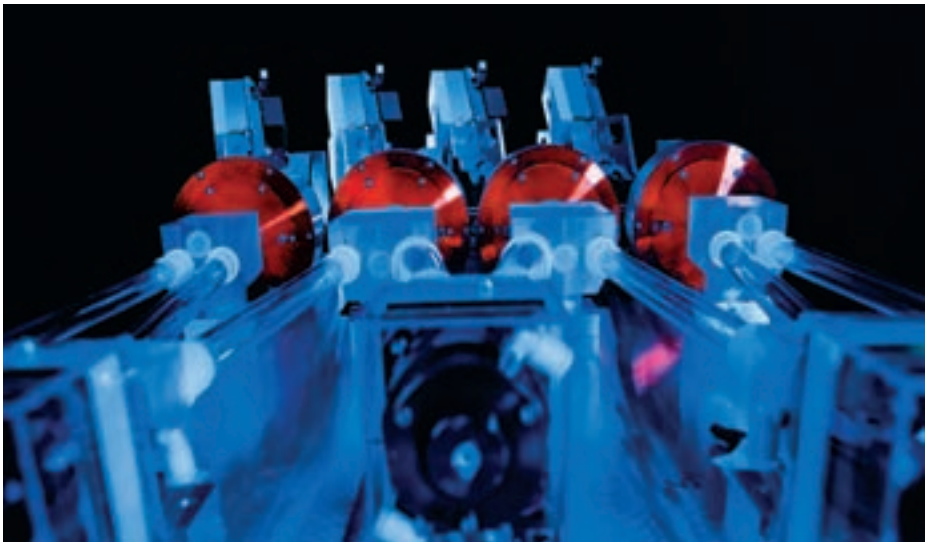


Foto: TRUMPF GmbH + Co. KG, Ditzingen

KREDITFORMEN

Schauen wir uns die aktuelle Situation an, dann muss natürlich erwähnt werden, dass die so genannte Subprime Krise und deren Auswirkung auf die Kapitalmärkte auch die Refinanzierung dieser Investitionsvorhaben zurzeit entscheidend beeinträchtigt.

Die in der Vergangenheit bevorzugten längerfristigen Finanzierungsalternativen, wie z.B. die durch einen Bankenpool ausgereichten «Syndizierten Kredite» oder Eurobonds sind jetzt wesentlich schwieriger am Markt zu platzieren und daher auch im Preis gestiegen. Kurz gefasst: Die Liquiditätsengpässe an den Kapitalmärkten machen sich auch im boomenden russischen Markt bemerkbar.

Eine weitere, bisher noch attraktive, langfristige Finanzierungsvariante ist der so genannte Bestellerkredit. Dieser ist allerdings streng an den entsprechenden Importvertrag von Maschinen- und Anlagegütern gebunden. Die Absicherung dieser Kreditform erfolgt dabei durch staatliche Kreditversicherungen, die den Förderauftrag des jeweiligen Landes der Exporteure, unter Einhaltung der OECD Konsensusrichtlinien, erfüllen.

Für die Finanzierung russischer Importe aus Deutschland ist hier die Euler Hermes zu nennen, die im Auftrag der Bundesrepublik

> DIE LIQUIDITÄTSENGPÄSSE AN DEN KAPITALMÄRKTEN MACHEN SICH AUCH IM BOOMENDEN RUSSISCHEN MARKT BEMERKBAR.

Deutschland große Teile der Kredite absichert. Aber auch Exporte aus anderen Ländern der europäischen Gemeinschaft können, über die jeweiligen staatlichen Versicherer, wie u.a. die Italienische SACE oder die Österreichische Kontrollbank, unter Beachtung lokaler Bestimmungen finanziert werden. Mit einem solchen Finanzierungspaket wird dem russischen Importeur ermöglicht größere Investitionsvorhaben langfristig und zu akzeptablen Konditionen zu realisieren.

Ein entsprechend finanzierungsfähiges Liefergeschäft kann in etwa wie folgt dargestellt werden: Noch während der Verhandlung des Liefervertrages wird das russische Unternehmen Kontakt zu seiner Hausbank suchen, um sich Möglichkeiten zur Finanzierung seiner Investition aufzeigen zu lassen. Die Bank bietet den in Frage kommenden Firmen an, diese bei den jeweiligen staatlichen Kreditversicherern vorzustellen, um somit den weiteren Genehmigungsprozess schon frühzeitig positiv zu beeinflussen. Nach Mandatierung durch den russischen Importeur/Kreditnehmer erfolgt die bankübliche Bonitätsprüfung und der offizielle Antrag auf Indeckungnahme wird, in der Regel mit Unterstützung des Exporteurs, bei der Versicherung gestellt. Nach Abschluss des Kreditvertrages kann dann die Urkunde über die endgültige Indeckungnahme von der Versicherung angefordert werden. Unter optimalen Bedingungen sind diese Kredite ca. drei bis vier Monate nach Mandatierung auszahlungsbereit. Um eine derartige Finanzierungsalternative effizient zu ermöglichen, sollte der Liefervertrag eine Orientierungsgröße in Höhe von mindestens zehn Millionen Euro aufweisen.

PERSPEKTIVEN

Mehr und mehr russische Firmen erfüllen nunmehr die Voraussetzungen für diese Form der langfristigen Finanzierung, die mit Rückzahlungslaufzeiten von bis zu zehn Jahren den international üblichen Investitionszyklen entspricht. Dies setzt die Schaffung von Transparenz in der Organisation und der Besitzstruktur des Unternehmens, die Erstellung von testierten Bilanzen auf der Basis internationaler Rechnungslegung und die Beschäftigung von Personal mit dem entsprechenden Fachwissen voraus.

Mit ihrem internationalen Know-how und der lokalen Kenntnis bauen westliche Banken, in Kooperation mit den internationalen Kreditversicherern, eine stabile Brücke für westliche Exporteure bei ihren Geschäften mit russischen Firmen.

ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ

НЕМЕЦКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЗАНИМАЕТ ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗА СЧЕТ ВЫСОКОГО СПРОСА НА МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ИЗ ГЕРМАНИИ. / **ТОМАС ДОЙЧЕР, ЗАО «ЮНИКРЕДИТ БАНК»**

Вот уже девять лет подряд рост российской экономики составляет до семи процентов ежегодно. В основе этого развития непрерывное повышение цен на сырье, прежде всего, на нефть и газ. По мнению экспертов, эта тенденция сохранится и в ближайшие годы. Она ведет к большому притоку денежных средств, в первую очередь в российскую промышленность. В ситуации политической стабильности эти средства все чаще вкладываются в различные проекты на российском рынке.

Сейчас начались мощные инвестиции в создание промышленного производства, поскольку Россия в будущем должна не только выступать в роли поставщика сырья, но и выпускать промышленные изделия, конкурентоспособные на мировом уровне.

ВКЛАД НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ

Россия, естественно, не смогла бы профинансировать десятилетиями не проводившуюся модернизацию промышленности, инфраструктуры и жилого фонда собственными силами. Российский рынок капитала пока еще формируется. Массивные инвестиции в машины и оборудование, а также в инфраструктуру нуждаются в миллиардных кредитах, которые могут предоставить только крупные государственные банки России, да и то не всегда.

Поэтому российские компании стремятся выйти на иностранные рынки капитала. Это позволяет им профинансировать свои инвестиционные проекты на более выгодных и конкурентоспособных условиях.

Многие западные банки еще раньше сориентировались в этой ситуации и стали предлагать российским фирмам прямые, индивидуально разработанные программы финансирования. Как правило, эти программы реализуются через их активно действующие в России представительства, которые хорошо знают специфику местного рынка, что важно в сотрудничестве с российскими компаниями.

ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Оценивая актуальное положение, нельзя не заметить, что так называемый кризис субстандартного кредитования и его влияние на мировые рынки капитала сильно затронул и рефинансирование этих инвестиционных проектов.

Некогда популярные долгосрочные схемы финансирования, как например, выдаваемые силами нескольких банков синдицированные кредиты или евробонды, сейчас стало труднее предлагать на рынке, поэтому и выросла их стоимость. Таким образом, мировой дефицит ликвидности сказался и на развитии российского рынка.

Еще один способ долгосрочного финансирования, до сих пор сохранявший свою привлекательность, – кредитование поставок. Но оно всегда строго привязано к соответствующему договору на импорт машин или оборудования. Страховое обеспечение этой формы кредитования осуществляется государственными страховыми обществами, действующими по поручению соответствующей страны-экспортера согласно директивам Организации экономического сотрудничества и развития (OECD).

> МИРОВОЙ ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ СКАЗАЛСЯ И НА РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА.

Что касается финансирования немецких поставок в Россию, то в большинстве случаев их страхованием занимается общество Ойлер Гермес, которое действует по поручению Федеративного правительства. Поставки из других стран ЕС также могут быть профинансированы после получения (при выполнении определенных правил) страховой поддержки от соответствующих государственных страхователей (например, от SACE в Италии или Kontrollbank в Австрии). Благодаря этому российские импортеры могут осуществлять крупные инвестиционные проекты в долгосрочной перспективе и на более выгодных условиях.

Финансирование поставки происходит примерно по следующей схеме: на стадии переговоров об условиях контракта российская компания начинает активные консультации со своим банком, чтобы оценить возможности финансирования своих инвестиций. Банк предлагает фирме представить свои данные в соответствующее государственное общество страхования, чтобы тем самым сразу направить весь процесс получения разрешения на финансирование в позитивное русло. На основании запроса российского импортера/потребителя кредита осуществляется банковская проверка его платежеспособности, затем, как правило, при участии поставщика, направляется официальный запрос в страховое общество. После заключения договора о кредитовании страховое общество могут попросить предоставить документ, подтверждающий страховое покрытие сделки. При благоприятном ходе дела средства по таким кредитам обычно поступают через три–четыре месяца после подачи запроса в банк. Обращаться к этой форме финансирования имеет смысл, если сумма договора поставки составляет как минимум десять млн. евро.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Все больше и больше российских компаний отвечают требованиям этой формы долгосрочного финансирования. Сроки выплат по ней могут доходить до десяти лет, что соответствует общепринятым в мире циклам возврата инвестиций. Она предполагает большую прозрачность в организации и структуре собственности предприятия, составление баланса по международным стандартам, получение соответствующих навыков персоналом.

Среди преимуществ западных банков на российском финансовом рынке – международные ноу-хау, знание местной специфики, связи с национальными страховыми обществами. Все это позволяет им наводить надежные мосты между западными поставщиками и российскими компаниями.

EIN LANGER ATEM ZAHLT SICH AUS

MIT JOACHIM ENGELMANN, GESCHÄFTSFÜHRER VON CHEMIEANLAGEN CHEMNITZ, SPRACH JENS BÖHLMANN, AHK

WIE SCHÄTZEN SIE DEN BEDARF FÜR CHEMIEANLAGEN IN RUSSLAND EIN?

Bedingt durch den Investitionsstopp Ende der 80er, Anfang der 90er Jahre ist der Bedarf riesengroß. Ja selbst heute wird noch nicht wieder in dem Maß investiert, in dem es notwendig wäre. Die Anlagen sind fast alle in einem Alter, wo dringend in neue investiert werden muss. Dabei spielt es keine Rolle in welcher Sparte: in der Raffinerietechnik, der Gastechnik, der Chemischen Industrie, in der Olefinchemie – also der Bedarf ist da, aber die Entscheidungen fallen nach wie vor nicht in dem Tempo, das erforderlich wäre.

EINE CHEMIEANLAGE BESTEHT AUS TAUSENDEN VON EINZELTEILEN, DIE SIE ZU EINEM GANZEN ZUSAMMENFÜGEN BZW. PLANEN?

Eine chemische Anlage ist ein äußerst komplexes System, das aus 50.000 bis 100.000 Teilen besteht. Die Aufgabe beginnt eigentlich nicht erst mit der Planung sondern mit der Entwicklung der Anlage. Sie müssen zuerst Projekte entwickeln; da kommt uns der aktuelle Stand der russischen Gesetzgebung entgegen: zuerst gibt es die Phase TEOI, in dieser werden die Anlagen konzipiert und die Rentabilität überschlagen. Die nächste Stufe heißt TEO-Projekt: in der werden die Basics entwickelt, das Behördenengineering eingeholt und die Genehmigungen, damit die Anlagen gebaut werden können und dann kommt die Phase der Realisierung der Anlage.

MÜSSEN SIE JEDES EINZELTEIL IN RUSSLAND ZERTIFIZIEREN LASSEN?

Ja, aber man muss sagen, dass die Menge der Zertifizierungen nicht mehr dem normalen Maß entspricht. Es hat sicher in der Vergangenheit negative Beispiele gegeben, dass Ausrüstungen geliefert wurden, die nicht ihren Zweck erfüllt haben, weder den technischen noch den Sicherheitsanforderungen genügten, aber daraus haben sich extreme Gesetzte entwickelt. Heute muss ich selbst für eine Unterlegscheibe – ein Artikel von zwei Cent – ein Zertifikat nachweisen. Das ist bei weitem übertrieben.

WENN SIE ALLE ZERTIFIKATE HABEN, MÜSSEN ALLE EINZELTEILE DURCH DEN ZOLL…

…genau, dann beginnt das große Schwitzen. Denn, wo Menschen arbeiten werden Fehler gemacht: auf der Packliste stehen zehn Schrauben, aber es sind nur neun drin und jetzt fangen sie an alle Dokumente neu zu schreiben – man verliert sich im Detail. Wir sind seit vierzig Jahren hier tätig, haben dreißig Jahre normal gearbeitet, gute Anlagen erstellt, die heute noch arbeiten und jetzt kommt der Papierkrieg dazu, der die Arbeit enorm kompliziert und teurer macht.

WIE FUNKTIONIERT UNTER DIESEN BEDINGUNGEN DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN REGIONALEN BEHÖRDEN?

Die Frage ist sehr schwer zu beantworten, denn wir haben das Problem, dass die Entlohnung bei den Zollbehörden noch nicht europäischem Standard entspricht und deshalb entsteht mancher Bürokratismus aus anderen Beweggründen als der Kontrolle der Ware.

WIE FINDEN SIE ZU IHREN AUFTRÄGEN. PER AUSSCHREIBUNG?

Wenn es die geben würde, kämen sie nie zu uns! Wir generieren unsere Aufträge über die jahrelangen Beziehungen in und zu den Regionen. Wir müssen zu den Kunden gehen, sie pflegen. In den Jahren 1990 bis 2005 sind wir sehr viel herumgelaufen, heute zahlt sich diese Anstrengung aus. Wir haben diese Periode überstanden, haben unsere Dependance in Moskau nicht geschlossen. Das hilft uns heute. Die Russen sagen: «Die haben uns die Treue auch gehalten, als es schlechter ging.» Und neben dem Büro in Moskau gibt es noch Büros in Ufa und Tjumen. Wir haben Mitarbeiter, die auf Erfolgsbasis honoriert werden, deren Aufgabe darin besteht, sich nach Aufträgen umzuhören und die schicken uns in die Unternehmen, damit wir die Verhandlungen führen können – also, ins Haus kommt niemand.

JEDEN TAG STEHT IN MINDESTENS EINER ZEITUNG, DASS DIE ERDÖLVERARBEITENDE INDUSTRIE UNBEDINGT IHRE AUSRÜSTUNG ERNEUERN MUSS. PROFITIEREN SIE DAVON?

Im Moment noch nicht. Es ist richtig, das man darüber spricht, aber trotzdem tut sich nichts. Wir haben in den 80er Jahren zehn neue Raffinerien gebaut – und das ist es – bis heute. Der Bedarf ist riesengroß, aber so lange die Ausrüstung hält – und sie hält im Regelfall 40 Jahre – ist nicht der ganz große Druck da. Der Druck entsteht erst, wenn die Qualitätsanforderungen steigen. So, wie zum Beispiel bei Benzin und Diesel, wo der Entschwefelungsgrad wesentlich höher sein muss als früher. Da passiert jetzt langsam etwas, aber die Reserven sind auf diesem Gebiet nahezu unerschöpflich.

WIE SIND DIE PERSPEKTIVEN?

Gut. Denn genau so ist es auf dem Gebiet der Gastechnik. Neue Gaslager werden erschlossen, die Gase müssen aufbereitet werden – das ist ein großes Betätigungsfeld, von der Chemischen Industrie ganz zu schweigen. Der Grad der Ausrüstung der Chemischen Industrie ist der der 80er Jahre und wenn man die auf den neuesten Stand bringen will in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren, dann ist das Potential in Zahlen nicht zu fassen.

WIE STEHT´S UM GUTES FACHPERSONAL?

Wir haben in den vergangenen Jahren eine gute Personalpolitik betrieben, haben immer wieder junge Leute herangeführt. Heute sind diese Mitarbeiter «reif» und beherrschen ihr Handwerk. Aber trotzdem ist die Situation nicht einfach, wir könnten bis zu 50 Prozent mehr Mitarbeiter einstellen, die Auftragslage erlaubt das, aber auch in Deutschland ist in den 90er Jahren in technischen Berufen kaum ausgebildet wurden, weil der Maschinen- und Anlagenbau insgesamt in der Krise war. Heute ist der Ruf nach qualifiziertem Personal natürlich groß. Wir versuchen Lösungen zu finden. Wir haben in Polen ein Unternehmen gegründet, in dem wir ausbilden und werden auch in Russland Lösungen anstreben – in Zusammenarbeit mit russischen Partnern – um das vorhandene Potential auszuschöpfen.)

ТЕРПЕНИЕ И ТРУД ВСЕ ПЕРЕТРУТ

С ИОАХИМОМ ЭНГЕЛЬМАННОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ CHEMIEANLAGEN CHEMNITZ, БЕСЕДОВАЛ ЙЕНС БЁЛЬМАНН, АНК

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПОТРЕБНОСТЬ РОССИИ В ХИМИЧЕСКОМ ОБОРУДОВАНИИ?

Из-за того, что в конце 80-х - начале 90-х инвестиции в промышленность остановились, потребность очень высока. Да и сейчас капиталовложения еще не достигли должного уровня. Почти все оборудование находится в таком возрасте, что его пора менять на новое. Это касается любой отрасли: будь то нефтепереработка, газодобыча, химическое или полимерное производство. Везде нужна модернизация, только решения об этом принимаются не так быстро, как надо бы.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ХИМПРОМЫШЛЕННОСТИ СОСТОИТ ИЗ ТЫСЯЧ ДЕТАЛЕЙ, КОТОРЫЕ ВСЕ НУЖНО СОБРАТЬ В ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ, ВЕДЬ ТАК?

Оборудование для химического производства – крайне сложная система. В ее составе может быть от 50.000 до 100.000 деталей. Заказ на такую систему начинается не с проектирования, а с ее разработки. Сначала нужно разработать, создать проект. И тут мы вступаем в противоречие с современным российским законодательством. Все начинается с этапа ТЕОИ, на котором продумывается и просчитывается рентабельность проекта. Следующий этап называется ТЕО-проект. На нем разрабатываются основные положения безопасности, формируется проектная документация и получаются разрешения на монтаж оборудования, а уже потом наступает этап реализации.

НУЖНО ЛИ СЕРТИФИЦИРОВАТЬ КАЖДУЮ ДЕТАЛЬ?

Да, и нужно сказать, что количество сертификатов уже перешло все допустимые нормы. Хотя в прошлом и были неприятные случаи, когда поставлялось оборудование, не отвечавшее ни своему предназначению, ни техническим требованиям, ни нормам безопасности, но все же разработанные против таких случаев законы и правила оказались сверхстрогими. И теперь мне для каждой подкладной шайбы стоимостью в два цента нужно получать сертификат. Это, конечно, чересчур.

ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ СЕРТИФИКАТОВ, ДЕТАЛИ ЕЩЕ ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ ТАМОЖНЮ…

…Верно. Тут начинается большая морока, потому что людям на работе свойственно ошибаться. В описи стоит десять винтиков, а в упаковке окажется только девять. И тогда все документы нужно заново переделывать. И вот так по мелочи теряются и время и силы. Мы уже 40 лет здесь работаем, и 30 лет все было нормально: монтировали хорошие производственные линии, которые до сих пор функционируют. А теперь началась бумажная война, из-за нее все только усложняется и дорожает.

КАК В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ПРОИСХОДИТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ВЕДОМСТВАМИ?

Сложно сказать. Главная проблема в том, что зарплаты таможенных чиновников все еще не отвечают европейским стандартам. И поэтому возникает сплошная бюрократия по различным причинам, не связанным с реальным контролем товаров.

КАК ВЫ НАХОДИТЕ ЗАКАЗЧИКОВ? ВЫИГРЫВАЕТЕ ТЕНДЕРЫ?

Если бы они здесь и проводились, сами клиенты все равно не приходили бы! Мы получаем заказы благодаря многолетним связям в регионах. Мы работаем с клиентами, обхаживая их. С 1990 по 2005 год мы были очень активны, и теперь эти усилия оправдались. Период был сложный, и мы его выдержали – не закрыли наше московское отделение. Сегодня это очень помогает. Российские партнеры говорят: «Они сохранили верность даже в самые худшие времена». Кроме московского офиса, есть еще отделения в Уфе и в Тюмени. Наши сотрудники получают гонорары в зависимости от результатов, их задача – узнавать о потенциальных заказах и направлять нас на эти предприятия для начала переговоров. То есть к нам напрямую никто не обращается, первыми приходим мы.

ЕЖЕДНЕВНО КАК МИНИМУМ В ОДНОЙ ГАЗЕТЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ СООБЩЕНИЕ О ТОМ, ЧТО В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕОБХОДИМА МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ. ВЫ УЖЕ ПОЛУЧАЕТЕ КАКУЮ-ТО ВЫГОДУ ОТ ЭТОГО?

Пока нет. Действительно, об этом много говорят, но мало что делают. В 80-е мы построили здесь десять новых нефтеперерабатывающих заводов. Но на этом все, и так остается до сих пор. Потребность в обновлениях огромная, но пока оборудование выдерживает – а оно, как правило, выдерживает лет 40 работы – особого давления не будет. Оно начнется тогда, когда повысятся требования к качеству, как например, по бензину и дизельному топливу. Октановое число теперь должно быть значительно выше, чем раньше. Тогда постепенно что-то начнет сдвигаться, но потенциал, конечно, здесь фактически неисчерпаем.

КАКОВЫ ЖЕ ПЕРСПЕКТИВЫ?

Перспективы хорошие. Потому что сейчас все очень хорошо в области газовой промышленности. Открываются новые месторождения, газы нужно перерабатывать, а это ведь широчайшее поле деятельности, особенно для химической промышленности. Химическое оборудование находится на уровне 80-х, и если выводить его на современный уровень в ближайшие 10–20 лет, то потенциал здесь просто неисчислим.

А КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА СО СПЕЦИАЛИСТАМИ?

Мы в последние годы проводили хорошую кадровую политику, постоянно привлекали молодежь. Сегодня те молодые люди уже превратились в зрелых специалистов. Но, несмотря на это, ситуация не так уж проста. Мы могли бы нанять процентов на 50 больше специалистов, так как ситуация с заказами сейчас вполне позволяет это сделать. Но ведь даже в Германии в 90-е годы мало кто шел обучаться техническим специальностям, потому что в машиностроении тогда был общий кризис. Сегодня спрос на квалифицированных инженеров действительно велик. Мы пытаемся решить эту проблему. Например, в Польше мы открыли предприятие, на котором занимаемся обучением персонала. В России тоже в сотрудничестве с российскими партнерами будем как-то решать эту проблему, чтобы использовать весь имеющийся здесь потенциал.)

SYNERGIEN RICHTIG NUTZEN

MARKTCHANCEN RECHTZEITIG ZU ENTDECKEN UND RICHTIG ZU NUTZEN, IST FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN IN DER BRANCHE MASCHINEN- UND ANLAGENBAU UNABDINGBAR. FLEXIBILITÄT IST EIN VORTEIL DER KLEINEN. / **MONIKA HOLLACHER, AHK**

Foto: GEWIMA

Das Unternehmen GEWIMA kann auf eine über 35 Jahre lange und abwechslungsreiche Geschichte geschäftlicher Tätigkeit in Russland zurückblicken. Ihr Verlauf spiegelt in vielem die wirtschaftliche Entwicklung Russlands wider. Zum Beispiel die gute Geschäftsentwicklung zu sowjetischen Zeiten, unter dem Namen GEWIKA, die damals noch eine hundertprozentige Tochter der IWKA AG war. Es folgten die branchenüblichen Einbrüche nach dem Systemwechsel und der wirtschaftlichen Misere der 90er Jahre, die schließlich in der Finanzkrise 1998 gipfelte. Die IWKA Tochter zog sich nach diesem Zusammenbruch vom Markt zurück, die Tochter blieb bestehen und wechselte mehrfach die Eigentümerstruktur. Das Bleiben hat sich gelohnt, denn die Wirtschaft kam wieder in Schwung und Druck- und Verpackungsmaschinen aus Deutschland fanden guten Absatz. Aber 2005 kam der nächste Tiefschlag: Die GEWIMA war als Teiltochter der IWKA Packunion nach deren Umgestaltung und späteren Verkauf gezwungen, sich vollkommen neu auszurichten.

Das mittelständische Unternehmen hat sich viele Standbeine aufbauen müssen. Mit neuen Partnern, wie Bosch (russ. Produktion der vertikalen Schlauchbeutelmaschinen und europäischen Produktionen von komplettierenden Gesamtverpackungssystemen), Hamba (Becher- und Flaschenfüllmaschinen), UCON (Containerbau), SATAKE (Sortiermaschinen), und durch die Zusammenarbeit mit anderen ungebundenen Partnern, wie ATM, Vlotho (Design und Installationen ganzer Produktionsanlagen für Brauereien, Molkereien, Chemie- und Pharmabetriebe) im Prozessing- und Verpackungsbereich, konnte ein weiter Spielraum gewonnen werden.

Aber Geschäftsführer Hans-Joachim Heyl weiß, dass er sich weiter entwickeln muss, wenn er überleben will. Am 1. Mai 2008 gründet er eine neue Gemeinschaftsfirma mit der SchulzSystemtechnik für die RF und die GUS-Staaten. Darin sieht er eine gute Ergänzung der bisherigen Tätigkeitsfelder seines Unternehmens im Bereich Verpackungsmaschinen in der Lebensmittelindustrie. Durch die Verflechtung mit SchulzSystemtechnik ergeben sich gute Möglichkeiten in den Segmenten Landwirtschaft und Automatisierung anzutreten.

SchulzSystemtechnik ist als Gruppe mit den Tochtergesellschaften EMT, Envitec und Awila einer der führenden Anbieter auf den Sektoren Agrartechnik, Elektro-, Klima-, Lüftungs- und Lichttechnik, Automatisierungen von Betriebsabläufen, Lagerflusstechnik, Photovoltaik, Biogas, erneuerbare Energien, Bau von Futtermittelwerken und Silobehältern. Dieses Spektrum qualifiziert das neue Unternehmen zur Realisierung von Projekten auf mannigfaltigen Sektoren.

Der Aufschwung der russischen Landwirtschaft, bedingt durch das Nationale Projekt, wird, so hofft Hans-Joachim Heyl, noch einige Jahre andauern. Zeit genug um von Projekten im Bereich Schweine- und Geflügelhaltung zu profitieren. Das Geschäft mit dem Vieh hat sich gut angelassen: im Uljanowsker Gebiet wird ein Schweinestall für 84 000 Mastschweine umgebaut, in Krasnodar soll ein Vermehrer für 3900 Säue neu gebaut werden und in Mordowien konnte schon ein Projekt abgeschlossen werden. Auch mit Geflügelställen lässt sich schon jetzt Geld verdienen: in den Gebieten Kaluga, Tjumen und Ivanowo werden Geflügelställe umgebaut und neu ausgerüstet. Über Nachfrage lässt sich nicht klagen. Im Bereich der Automatisierung können sich Projekte in nahezu allen Branchen entwickeln.

Aber mit der Vergrößerung steht auch eines der aktuellsten Probleme der Branche ins Haus. Das ist die Personalsuche. Bisher arbeiten 15 Angestellte für GEWIMA, aber das wird bald nicht mehr ausreichen. Das zusätzliche Standbein über SchulzSystemtechnik wird auch mehr Personal erfordern, insbesondere gilt das für die Bereiche Projektabwicklung, After-sale-Service. Bislang kann man sich mit teueren Fachkräften aus Deutschland behelfen, aber langfristig wird es unerlässlich sein, gutes Fachpersonal einzustellen – und das ist zurzeit in Russland rar gesät und viel umworben. Bei der Suche greift auch gern der Mittelständler auf professionelle Hilfe zurück, meist spezialisierte Agenturen, die im Rahmen von deutsch-russischen Ausbildungsprogrammen russische Interessenten an deutsche Ausbildungsbetriebe vermitteln und sie nach der Ausbildung wieder auf den russischen Arbeitsmarkt zurück führen. Trotzdem sind Fachkräftemangel und Lohnkostenexplosion zurzeit für die Kleinen am schwersten zu verkraften.)

ПРАВИЛЬНО ПРИМЕНИТЬ СИНЕРГИЮ

ДЛЯ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ОЧЕНЬ ВАЖНО ВОВРЕМЯ РАЗОБРАТЬСЯ В ВОЗМОЖНОСТЯХ РЫНКА И НАЧАТЬ ПРАВИЛЬНО ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ. УМЕНИЕ БЫСТРО ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ – ВОТ ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ. **МОНИКА ХОЛЛАХЕР, ВТП**

Foto: GEWIMA

История компании GEWIMA в России длится уже более 35 лет, причем ее развитие во многом отражает все повороты и изменения в экономическом развитии самой страны. Например, в советские времена фирма процветала, тогда еще под именем GEWIKA, в качестве стопроцентной дочки холдинга IWKA AG. Потом, после распада СССР и особенно в кризисные 90-е, начались типичные отраслевые проблемы. Кульминацией неприятностей стал дефолт в 1998 году. IWKA ушла тогда с рынка, а дочка осталась, хоть ей и пришлось много раз менять структуру собственности. Оказалось, что игра стоила свеч: постепенно экономика начала набирать обороты, спрос на упаковочное оборудование из Германии снова вырос. Но в 2005 году случился новый удар: часть акций GEWIMA принадлежала холдингу IWKA Packunion, и после его продажи фирма была вынуждена провести полную реструктуризацию.

Для большей устойчивости небольшая фирма диверсифицировала свой бизнес в различных направлениях. Она начала партнерство с такими компаниями, как Bosch (в России – вертикальные рукавные машины, в Европе – производство комплексных упаковочных систем), Hamba (разливочное оборудование), UCON (контейнерное оборудование), SATAKE (сортировочные машины). Среди поставщиков фирмы в области обработки материалов и упаковки есть и такие независимые компании, как ATM и Vlotho (разработка и монтаж производственных линий для пивоварен, молокозаводов, химических и фармацевтических предприятий). Сотрудничество с ними открыло новые горизонты для бизнеса фирмы GEWIMA.

Но чтобы выжить, нельзя останавливаться на достигнутом. В этом убежден генеральный директор фирмы Ханс-Иоахим Хайль. 1 мая 2008 года было основано новое совместное предприятие вместе с компанией SchulzSystemtechnik, которое будет работать в РФ и СНГ. Новое предприятие заполнит до сих пор свободную нишу в деятельности фирмы в области упаковочного оборудования для пищевой промышленности. Благодаря кооперации с SchulzSystemtechnik у GEWIMA появляются хорошие возможности в сегменте сельского хозяйства и автоматизации.

SchulzSystemtechnik – промышленная группа, в составе которой дочерние компании EMT, Envitec и Awila. Это одно из ведущих предприятий в таких секторах, как сельхозтехника, электро-, климатическое, вентиляционное и осветительное оборудование, автоматизация производственных процессов, складское оборудование, фотогальваника, биогаз, возобновляемые источники энергии, строительство комбикормовых заводов и емкостей для силоса. Столь широкая специализация дает право рассчитывать на реализацию всевозможных проектов в самых разных областях.

Ханс-Иоахим Хайль считает, что рост российского сельского хозяйства, начавшийся благодаря национальному проекту, продлится еще по крайней мере несколько лет. Этого времени вполне достаточно, чтобы окупились совместные планы в области свино- и птицеводства. Животноводческие проекты уже стартовали: в Ульяновской области будет перестраиваться свиноферма на 84 000 голов. В Краснодаре собираются строить центр размножения на 3900 свиней. А в Мордовии один проект уже благополучно завершился. Благоприятна сейчас и ситуация с птицефабриками. В Калужской, Тюменской и Ивановской областях проводится модернизация и переоснащение птицеводческих ферм. На спрос жаловаться не приходится. Автоматизация востребована сегодня практически во всех отраслях.

Но вместе с ростом бизнеса на повестке дня неизбежно встает актуальный для отрасли вопрос о поиске персонала. До недавних пор на фирме работали 15 сотрудников, но вскоре их будет не хватать. Новому партнеру и опоре, фирме SchulzSystemtechnik, тоже понадобятся кадры, в первую очередь по развитию проектов и в послепродажное обслуживание. До сих пор удавалось обходиться более дорогими специалистами из Германии, но в дальнейшем жизненно необходимо найти хороших профессионалов в России – а их здесь сейчас не так много и все нарасхват. В поисках нужных сотрудников компании среднего бизнеса, как правило, обращаются к услугам рекрутерских агентств, работающих в рамках российско-германских образовательных программ. Они отправляют российских претендентов на практику или обучение в Германию, а по возвращении находят им здесь соответствующую работу. И все же дефицит в профессионалах и рост зарплат сейчас одна из наиболее сложных проблем для небольших компаний.)

Foto: HEIDELBERG CIS

MEHR ALS MASCHINEN

WER AUF DEM MARKT DAUERHAFT ERFOLG HABEN WILL, MUSS MEHR TUN ALS VERKAUFEN. AFTER-SALE-SERVICE, KUNDENBINDUNG UND FORTBILDUNGSPROGRAMME MÜSSEN GUT DURCHDACHT SEIN. / **DARIA LYSKOVETZ, HEIDELBERG CIS OOO**

Der deutsche Konzern Heidelberger Druckmaschinen AG produziert Offsetdruckmaschinen und ist einer der größten Hersteller im Druckgewerbe, weltweit hält er einen Marktanteil im Offsetdruck von 40 Prozent. Das Unternehmen liefert Gesamtlösungen für alle Etappen der Herstellung polygrafischer Produkte und betreut seine Kunden mit einem umfassenden After-sale-Service. Die russische Tochter des Konzerns wurde 1996 gegründet. Seit 2006 vertreibt Heidelberg CIS neuste Verbrauchsmaterialien unter der Marke Saphira auf dem russischen Markt.

Das Unternehmen ist regional gut aufgestellt und in folgenden Städten vertreten: Moskau, St. Petersburg, Nowosibirsk, Jekaterinburg, Rostow-am-Don, Kasan. Samara, Krasnojarsk, Irkutsk, Minsk, Minsk (Weißrussland), Baku (Aserbaidschan), Tiblissi (Georgien), Jerewan (Armenien), Almaty (Kasachstan), Taschkent (Usbekistan), Ulan Bator (Mongolei), Aschchabad (Turkmenistan). 2002 wurde in Jejsk (Gebiet Krasnodar) eine Fabrik zur Reparatur und Wiederherstellung von Anlagen eröffnet.

Die Bedeutung von Heidelberg CIS innerhalb der Heidelberg Gruppe nimmt beständig zu, Wachstum und Entwicklung übertreffen alle Erwartungen. Im Finanzjahr 2007/2008 wuchs der Verkaufsumfang um 24 Prozent, der Marktanteil vergrößerte sich von 27 Prozent auf 35 Prozent, beim Verkauf haben die Neuausstattungen erstmalig gebrauchte Technik überholt. Der Umsatz betrug mehr als 101 Millionen Euro. Zu den Kunden gehören 600 polygrafische Betriebe und Druckereien, die Werbematerialien, Zeitungen, Zeitschriften, Broschüren, Kataloge und Verpackungen herstellen. Das Druckgewerbe erlebt zurzeit in Russland einen Aufschwung, es wird zunehmend im Inland produziert.

Mit diesem Aufschwung drängen mehr und mehr Anbieter von Druckmaschinen auf den Markt, oft billiger als deutsche Unternehmen. Deshalb wird es zunehmend wichtiger, die Kunden, wenn schon nicht durch den Preis so doch durch hervorragende Qualität, Nachbetreuung und guten After-sale-Service zu überzeugen und langfristig an das Unternehmen zu binden.

Die Servicedienstleitungen sind eine sehr gut entwickelte Struktur bei Heidelberg und nehmen einen großen Teil der Tätigkeit ein. Über 100 hoch qualifizierte Serviceingenieure stehen für die technische Unterstützung der Kunden zu Verfügung. Alle Spezialisten absolvieren regelmäßige Fortbildungen in den Fabriken und Ausbildungszentren des Unternehmens. Die Diagnoseverfahren für drucktechnische Anlagen wurden in den letzten Jahren optimiert. Die Erstdiagnose wird häufig über das Internet per Hotline gestellt, 50 Prozent der Anfragen betreffen Elektronik und Nutzung, 80 Prozent der Anfragen zu allgemeinen Arbeitsabläufen können fernmündlich bearbeitet werden.

Das Unternehmen pflegt partnerschaftliche Beziehungen führenden polygrafischen Unternehmen in Russland und anderen GUS-Staaten. Im Programm «Partner-Unternehmen» werden Kundenkontakte nach betreut. Der «Heidelberg Klub», eine nichtkommerzielle Partnerschaft von polygrafischen Unternehmen, bemüht sich um die Einführung von zukunftsweisenden Technologien und hohen Produktionsstandards.

Ein wichtiges Anliegen des Unternehmens ist die Berufsausbildung. 2000 wurde die Moskauer Filiale des Ausbildungszentrums Heidelberg Print Media Academy eröffnet, hier werden Polygraphen auf Seminaren und Trainings fortgebildet und umgeschult, auch die Leitungsebene von Unternehmen aus der polygrafischen Branche kann hier branchenspezifisch weitergebildet werden. Weitere Tätigen sind: Bewertung von Spezialistenwissen, Herausgabe von Fachliteratur, Unterstützung von Instituten und anderen Ausbildungsstätten der Branche, soziale Programme zur Berufsorientierung von Jugendlichen. Ein Projekt der Print Media Academy ist die Prüfung der Qualität der Maschinenführer. Spezialisten der Akademie besuchen eine Druckerei und beobachten den Produktionsprozess, die Informationen werden in einen Kontrollbogen eingetragen. Dieser Kontrollbogen stellen das Profil des zu prüfenden Spezialisten und seines Arbeitsplatzes dar, die notwendigen praktischen und theoretischen Kenntnisse etc. Die Prüfung bringt Faktoren zu Tage, die eine effektive Arbeit behindern. Nach der Auswertung der Kontrollbögen erhält die Firmenleitung eine Bestandsaufnahme, erstellt von unabhängigen Spezialisten mit Empfehlungen zur Verbesserung der Arbeit. Seminare, technische Fortbildungen, Konferenzen und Expertenforen vermitteln neues Wissen und Erfahrung für den gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg. Das ist in Zeiten des Fachkräftemangels auf dem Arbeitsmarkt im Allgemeinen und in der polygrafischen Branche außerordentlich aktuell.)

БОЛЬШЕ ЧЕМ МАШИНЫ

КТО ХОЧЕТ БЫТЬ ПОСТОЯННО УСПЕШНЫМ НА РЫНКЕ, ДОЛЖЕН УМЕТЬ НЕ ТОЛЬКО ПРОДАВАТЬ. НЕ МЕНЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЮТ ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, УКРЕПЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ С КЛИЕНТАМИ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ. / **ДАРЬЯ ЛЫСКОВЕЦ, ГЕЙДЕЛЬБЕРГ-СНГ ООО**

Немецкий концерн Heidelberger Druckmaschinen AG производит офсетные печатные машины и контролирует 40 процентов мирового рынка офсетной печати, являясь крупнейшим предприятием полиграфической отрасли. Фирма поставляет на рынок комплексные решения для всех этапов полиграфического производства, а также осуществляет сервисное обслуживание и технологическую поддержку. Дочерняя компания в России была создана в 1996 году. С 2006 года компания «Гейдельберг-СНГ» начала продвижение на рынок новейших расходных материалов под собственным брендом Saphira.

В настоящее время сеть региональных центров, обществ и филиалов «Гейдельберг-СНГ» охватывает следующие города: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Казань, Самара, Красноярск, Иркутск, Минск (Белоруссия), Баку (Азербайджан), Тбилиси (Грузия), Ереван (Армения), Алматы (Казахстан), Ташкент (Узбекистан), Улан-Батор (Монголия), Ашхабад (Туркменистан). С 2002 года в Ейске (Краснодарский край) работает завод по ремонту и восстановлению оборудования.

Значение компании «Гейдельберг-СНГ» для всей группы Heidelberg возрастает, компания динамично развивается, опережая темпы роста рынка. В 2007/2008 финансовом году объем продаж вырос на 24 процента, доля рынка увеличилась с 27 до 35 процентов, продажи нового оборудования опережают продажи бывшей в употреблении техники, повысилась прибыль. Оборот составил более 101 млн. евро. Клиентами компании «Гейдельберг-СНГ» являются более 600 полиграфических предприятий и типографий, которые выпускают рекламную продукцию, журналы, брошюры, каталоги и упаковку. Сегодня полиграфическая отрасль России и стран СНГ отличается динамическим ростом, происходит импортозамещение.

В связи с этим подъемом российский рынок начинают завоевывать и другие производители офсетных печатных машин, все чаще предлагая более низкие цены. Именно поэтому очень важно убедить и удержать клиентов не за счет цены, а благодаря исключительному качеству и хорошему сервисному обслуживанию.

Сервисная служба представляет собой мощную и высокоразвитую структуру, отвечающую мировым стандартам. В команде более 100 высококвалифицированных сервисных инженеров, которые готовы поддержать клиентов в любое время. Все специалисты регулярно проходят курсы повышения квалификации на заводах и в учебных центрах главного концерна. Максимально оптимизирована диагностика оборудования. Сейчас первичную диагностику можно осуществлять удаленно, посредством Интернет. По опыту сервисной службы более 50 процентов проблем по электронике и эксплуатации, а также 80 процентов вопросов по рабочему потоку может быть решено дистанционно.

Компания «Гейдельберг-СНГ» проводит активную политику по развитию партнерских отношений, сотрудничая с ведущими полиграфическими предприятиями России и СНГ. Реализуется программа «Гейдельберг Предприятие-Партнер», которая объединяет ведущих клиентов компании «Гейдельберг-СНГ». Успешно работает «Гейдельберг Клуб» — некоммерческое партнерство полиграфических предприятий, внедряющих передовые технологии в области печати и высокие стандарты в организацию производства.

«Гейдельберг-СНГ» принимает активное участие в профессиональной подготовке специалистов. В 2000 году начало работу московское отделение учебного центра Heidelberg Print Media Academy, которое предлагает российским полиграфистам обучение и переподготовку на основе семинаров и тренингов, а также повышение квалификации руководителей полиграфических предприятий. Прочие направления деятельности: оценка специалистов печатного цеха, издание справочной и учебной литературы, поддержка отраслевых учебных заведений, социальные программы по профессиональной ориентации молодежи. Один из проектов Print Media Academy — оценка квалификации печатников, так называемый аудит, который проходит следующим образом: эксперты и специалисты Print Media Academy выезжают в типографию, где наблюдают за производственным процессом, фиксируя полученную информацию в контрольном листе – профиле специалиста, в котором отражаются практические навыки печатника и его теоретические знания. Аудит позволяет выявить факторы, препятствующие эффективной работе. В результате руководитель получает своеобразный «фотоснимок» предприятия, сделанный независимыми экспертами, с рекомендациями по улучшению работы. Семинары, технические обучающие курсы и программы, конференции и форумы дают новые знания и опыт для настоящего и будущего успеха, что особенно актуально в условиях дефицита квалифицированных специалистов в полиграфической отрасли.)

Foto: HEIDELBERG

«ГЕЙДЕЛЬБЕРГ-СНГ» ПРИНИМАЕТ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ.

STRATEGISCHE ARBEITSGRUPPE

Am 7. und 8. April 2008 tagte die Strategische Arbeitsgruppe (SAG) in Berlin. Die SAG ist eines der hochrangigsten Gremien für die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. Den Vorsitz der SAG haben Anna Popowa, Staatssekretärin im Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Handel und Bernd Pfaffenbach, Staatssekretär im BMWI und Sherpa der Bundesrepublik für die G8. Regelmäßige Teilnehmer sind die Wirtschaftsverbände und hochrangige Wirtschaftsvertreter beider Länder. Die AHK brachte auf der Sitzung die Themen: Sotschi 2014, Chancen für die deutsche Wirtschaft, Zusammenarbeit im Bereich Medizintechnik und Gesundheitswesen, Übernahme des deutschen dualen Bildungssystems in Russland, Migrations- und Meldebestimmungen, Unterstützung russischer Unternehmen beim Eintritt in den deutschen Markt und Zusammenarbeit im Bereich Venture Capital ein. / AHK

WECHSEL AN DER SPITZE

Semjon Wainschtok, bisheriger Vorsitzender des für die Vergabe der Aufträge für die Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi zuständigen Staatskonzerns Olimpstroj, ist zurückgetreten. Sein Nachfolger wird der bisherige Bürgermeister der Olympiastadt, Viktor Kolodjaschny. Dimitri Kosak, Minister für Regionalentwicklung bezeichnete den Wechsel als planmäßig.

ERSTE TOURISIMUSPROJEKTE

Wie das russische Wirtschaftsministerium mitteilte, werden ab sofort die Ausschreibungen für Projekte in den fünf touristischen Sonderzonen veröffentlicht. Interessenten können die Tenderinhalte und -anforderungen unter: www.oao-oez.rosoez.ru/news/competitions einsehen. Russland verzeichnet trotz zahlloser architektonischer, historischer und landschaftlicher Sehenswürdigkeiten einen stetigen Rückgang der Tourismuszahlen. Gründe sind u.a. mangelnde Logistik, fehlende gastronomische und Übernachtungsmöglichkeiten, kaum touristisch erschlossene Wanderwege, Bergtouren und Erholungsangebote.

RUSSISCHE STAATSBAHN SETZT REFORMPLÄNE UM

Die russische Staatsbahn hat einen politisch verordneten Auftrag: Sie soll privatisieren und investieren. Mit einem Maßnahmenpaket will der Konzern Rossiskie Shelesnie Dorogi (RSchD) diesen Forderungen nachkommen. Ob für den Ausbau von Containerhäfen, neue Schienenstrecken, oder für die Modernisierung von Bahnhöfen, Tunnels, Eisenbahndämmen und -brücken - der ehemalige Monopolist will Milliarden Euro in die Hand nehmen. Einen Schwerpunkt im Investitionskonzept bildet die Erweiterung des Schienennetzes in den Vororten.

Das russische Schienensystem ist vielerorts marode, die Waggons haben westlichen Standards noch nie entsprochen. Um beispielsweise die vielen Nadelöhre im Schienennetz zu beseitigen sind bis 2010, nach Expertenmeinung, rund 15,9 Milliarden Euro nötig. Der russische Bahnkonzern RSchD mit seinen 1,3 Millionen Mitarbeitern sieht sich - auch politisch - in der Pflicht, die Missstände auszuräumen. Bis 2030 sollen circa 370 Milliarden Euro investiert werden. Für 2008 sieht der Staatskonzern Investitionen von 401 Milliarden Rubel vor. Im Jahr 2009 sollen rund 440 Milliarden Rubel und 2010 etwa 450 Milliarden Rubel für neue und die Modernisierung alter Schienen sowie für Transportmittel ausgegeben werden.

Wie diese Megainvestitionen finanziert werden sollen steht bereits fest. So haben sich Präsident, Regierung und RSchD darauf verständigt, dass ein Viertel der Summe aus föderalem und Gebietshaushalten bezahlt werden soll. Von den Privatunternehmen, die auf die Leistungen der Bahn angewiesen sind, dürften rund 4.700 Milliarden Rubel zu erwarten sein. 5.500 Milliarden Rubel und somit den Löwenanteil wird der Bahnkonzern aus der eigenen Tasche bezahlen.

ZEMENTIMPORT VERVIERTFACHT SICH

In Russland haben die Zementpreise neue Rekordhöhen erreicht. Die Produktion kann trotz neuer Fabriken mit dem steigenden Bedarf nicht mithalten. Nachdem die Regierung die Einfuhrzölle für Zement aufgehoben hat, könnten Importe des wichtigen Baustoffes populärer werden. Haupthindernis für stärkere Einfuhren ist allerdings die schwach entwickelte Infrastruktur in den Häfen. Mittelfristig wird die Inlandsproduktion von Zement deutlich steigen.

Russlands Zementmarkt biete «unglaubliche Möglichkeiten für Produzenten und ist ein Albtraum für Konsumenten», schreibt die Deutsche Bank in einer aktuellen Studie. Die Preise für den wichtigen Baustoff sind 2007 um mehr als 70 Prozent gestiegen. Eine Tonne kostet 128 Euro und ist damit etwa doppelt so teuer wie in Deutschland. Ein Export in das Boomland wird auch deshalb für ausländische Hersteller immer interessanter, weil Moskau zu Jahresbeginn die Einfuhrzölle für Zement auf Null gesetzt hat. Gleichzeitig schlug das Kartellamt vor, auf die Ausfuhr des Baustoffes hohe Zölle zu verhängen, um so das Angebot auf dem Binnenmarkt zu steigern. Hintergrund für die große Zementnachfrage in Russland ist die auf Hochtouren laufende Bauwirtschaft. Das Volumen der erbrachten Bauleistungen stieg 2007 real um 18 Prozent auf umgerechnet 94 Milliarden Euro. So stark war die Branche seit Ende der 1980er Jahre nicht mehr gewachsen. Motor der Entwicklung ist der Wohnungsbau, auf den etwa die Hälfte des Zementbedarfs entfällt.

Zusammengestellt aus Artikeln der Bundesagentur für Außenwirtschaft, www.bfai.de

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РАБОЧАЯ ГРУППА

7 и 8 апреля 2008 года в Берлине состоялось заседание Стратегической рабочей группы (СРГ). Это один из наиболее высокоавторитетных органов, работающих в сфере российско-германских экономических отношений. Председатели СРГ – Анна Попова, статс-секретарь в Министерстве экономического развития и торговли, и Бернд Пфаффенбах, статс-секретарь в Федеральном министерстве экономики и шерпа ФРГ в Большой Восьмерке. Постоянные участники группы – экономические союзы и объединения, высокопоставленные представители бизнеса обеих стран. ВТП подняла на заседании следующие темы: Сочи 2014, перспективы немецкого бизнеса, сотрудничество в сфере медицинской техники и здравоохранения, внедрение двухступенчатой немецкой системы образования в России, миграционные и регистрационные правила, поддержка российских компаний при выходе на немецкий рынок и сотрудничество в области венчурного капитала. / ВТП.

СМЕНА РУКОВОДСТВА

Семен Вайншток, до сих пор бывший председателем госкорпорации Олимпстрой, которая занимается распределением госзаказов на строительство объектов Зимней Олимпиады 2014 года в Сочи, ушел в отставку. Его преемником стал сочинский мэр, Виктор Колодяжный. Дмитрий Козак, министр регионального развития, прокомментировал эту отставку как плановую.

ПЕРВЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ

Как сообщает российское Минэкономразвития, в ближайшее время будут объявлены тендеры на реализацию проектов в пяти туристско-рекреационных особых экономических зонах. Подробнее о тендерах и условиях участия можно узнать на сайте www.oao-oez.rosoez.ru/news/competitions. Россия богата архитектурными, историческими и природными достопримечательностями, но, несмотря на это, основные показатели туристической отрасли неуклонно ухудшаются. Среди причин столь неблагоприятной тенденции – неразвитая логистика, дефицит гостиниц и пунктов питания, недостаток обустроенных для туристов пешеходных маршрутов, горных троп и организованных мест отдыха.

РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ПРОВОДЯТ РЕФОРМЫ

У «Российских железных дорог» важная государственная миссия: приватизировать и инвестировать. Для ее реализации концерн «РЖД» разработал целый пакет мер. Бывший монополист собирается вкладывать миллиарды евро в создание контейнерных терминалов, строительство новых веток, модернизацию и реконструкцию вокзалов, туннелей, насыпей и мостов. Одним из центральных пунктов в инвестиционной программе станет расширение сети пригородных поездов.

Российская железнодорожная сеть во многих регионах находится в плачевном состоянии, вагоны совершенно не отвечают западным стандартам. Чтобы, например, к 2010 году отремонтировать все пути, по мнению экспертов, нужно как минимум 15,9 млрд. евро. В РЖД сейчас работает 1,3 млн. служащих. Концерн считает себя обязанным, в том числе и с политической точки зрения, устранить все имеющиеся недостатки. К 2030 году объем инвестиций должен составить около 370 млрд. евро. На 2008 предусмотрена сумма в 401 млрд. рублей. В 2009 году это будут уже 440 млрд., а в 2010 – около 450 млрд. рублей. Средства пойдут на замену и ремонт рельсового полотна и подвижного состава.

Как будут финансироваться эти инвестиции, уже определено. Президент, правительство и РЖД договорились, что четверть необходимой суммы поступит из федерального и областных бюджетов. От частных компаний, связанных с железнодорожным транспортом, ожидается 4.700 млрд. рублей. 5.500 млрд., то есть львиную долю, концерн выделит из собственных ресурсов.

ИМПОРТ ЦЕМЕНТА ВЫРОС В ЧЕТЫРЕ РАЗА

Цены на цемент в России побили очередные рекорды. Несмотря на появление новых заводов, промышленность не может справиться с возросшим спросом своими силами. Правительство отменило ввозные пошлины на цемент. Казалось бы, это должно было стимулировать его импорт. Однако, препятствием к увеличению импортных объемов стала слабо развитая инфраструктура в российских портах. В среднесрочной перспективе местное производство цемента значительно вырастет.

Согласно одному из недавних исследований Дойче Банк, цементный рынок России «открывает невероятные возможности для производителей и является настоящим кошмаром для потребителей». В 2007 году цены на этот основной стройматериал выросли на 70 процентов. Одна тонна стоит 128 евро, что примерно в два раза дороже, чем в Германии. Экспортировать сюда цемент становится все более выгодно еще и потому, что в начале года официальная Москва отменила на него ввозные пошлины. Одновременно с этим антимонопольное ведомство предложило повысить пошлины на вывоз цемента, чтобы тем самым увеличить предложение на внутреннем рынке. В основе столь высокого спроса – быстрые темпы развития российской стройиндустрии. В 2007 году объемы строительства выросли на 18 процентов, что в пересчете соответствует 94 млрд. евро. Такого сильного роста в отрасли не наблюдалось начиная с конца 1980-х. Основной катализатор этого развития – жилищное строительство, на которое приходится около половины всей потребности в цементе.

Выдержки из статей Федерального агентства внешнеэкономических связей, www.bfai.de

WERK FÜR DIALYSEPRODUKTE IN ISCHEWSK ERÖFFNET

FRESENIUS MEDICAL CARE KOOPERIERT MIT UDMURTISCHEM HERSTELLER. DAMIT IST DER DEUTSCHE KONZERN RUSSLANDS NICHT NUR WICHTIGSTER LIEFERANT SONDERN AUCH GRÖSSTER HERSTELLER VON DIALYSEPRODUKTEN. / **BERND HONES, BFAI**

Fresenius Medical Care hat auf dem russischen Pharmaziemarkt einen riesigen Schritt nach vorne gemacht und kann in Co-Produktion mit dem russischen Hersteller Rester bis zu 1,5 Millionen Beutel für die Peritonealdialyse (PD) fertigen. Damit erlaubt der weltgrößte Hersteller von Dialyseflüssigkeiten als erster ausländischer Arzneimittelkonzern einem russischen Partner den Abdruck des eigenen Labels auf Produkten aus russischer Produktion. Bei der Werkseröffnung in Ischewsk in der Republik Udmurtien sprach Botschafter Walter Jürgen Schmid von einer neuen Stufe der deutsch-russischen Zusammenarbeit und einer «starken Vorbildwirkung für andere Investoren und Firmen».

Bei der Kooperation habe sowohl die deutsche als auch die russische Seite die eigenen Stärken eingebracht, sagte Regionenvorstand Emanuele Gatti. Konkret heißt das: Die Laborgeräte in dem Werk kommen aus Deutschland, genauso wie die Inhaltsstoffe für die Dialyselösungen. Des Weiteren prüfen deutsche Controller die Qualitätsstandards und der Vertrieb liegt ebenfalls in Händen der Fresenius-Tochter in Russland. Rester wickelte die Zertifizierung ab und ist für die Produktion zuständig.

«Rester war für uns der ideale Partner», erzählt Fresenius-Projektleiter Julius Krüger. In ganz Russland habe es vor der Kooperation nur drei bis vier Pharmaziebetriebe gegeben, die auf einem vergleichbar hohen und modernen Niveau fertigten. «Deshalb haben wir uns 2005 für Rester entschieden und diesen Schritt nicht bereut.» Schließlich gebe es in Ischewsk qualifiziertes Personal, Rester verfüge über Lagerkapazitäten und viele Kunden können durch die zentrale Lage im Westteil des mittleren Urals günstiger beliefert werden als von Moskau oder Sankt Petersburg aus. Noch wichtiger für den Einstieg in die Produktion von Pharmaprodukten in Russland war der Hintergrund des Partners: «Rester brachte Erfahrung mit bei den Genehmigungsverfahren und Zertifizierungsfragen in Russland», sagt Krüger.

Für die Peritonealdialyse - oder Bauchfelldialyse - kommen etwa zehn Prozent aller Dialysepatienten in Frage. Momentan werden russlandweit 1.700 Patienten mit PD-Infusionen versorgt, 600 allein von Fresenius. Vier der in Ischewsk gefertigten Zwei-Liter-Beutel benutzen die Patienten täglich - als Ersatz für die wirkungslose Niere. In drei Jahren will Fresenius die maximale Kapazität von 1,5 Millionen PD-Beuteln erreichen. Danach soll das Werk auf 3 Millionen Beutel pro Jahr ausgebaut werden. Dies entspräche rund 2.200 Patienten. Der Status als russischer Hersteller mit Qualität made in Germany könnte sich bezahlt machen. Julius Krüger sieht «vor allem im Süden des Landes, in der Wolgaregion und im Ural» ein sehr großes Potenzial.

Das Werk in Ischewsk produziert mit einer neuartigen Technologie, die sonst nur in Deutschland und in Japan angewandt wird .Die Schwierigkeit bei der Peritonealdialyse besteht darin, wie der Patient sich die Lösung ins Bauchfell füllen kann, ohne dass Keime in den Körper gelangen. «Unser Patent können sogar blinde Patienten bedienen», sagt Krüger.

In Russland leiden offiziell rund 17.000 Menschen an Nierenversagen und überleben dank der Dialyse. Damit kommen auf eine Million Einwohner rund 100 Dialysepatienten. Zum Vergleich: In Deutschland sind es 800 Patienten. Weil der Staat immer mehr Geld für die Dialysebehandlung bereitstellt, können jedes Jahr 17 Prozent mehr Kranke behandelt werden. Bei der wesentlich günstigeren und darüber hinaus schonenderen Peritonealdialyse sind es sogar 30 Prozent.

In Zukunft will Fresenius zusätzlich seine Position im Bereich der klassischen Hämodialyse stärken. Zwei Fresenius-Dialysezentren in Uljanowsk und Murmansk sind bereits in Betrieb, im vierten Quartal 2008 soll eine dritte Klinik in Ulan Ude in der Republik Burjatien eröffnet und mit dem Bau zweier weiterer Zentren begonnen werden. Und dem nicht genug: «Für die kommenden Jahre planen wir Investitionen in Höhe von 150 Millionen US-Dollar für neue Dialysezentren», kündigte Emanuele Gatti bei der Werkseröffnung in Ischwesk an.

Die Dialyse ist keine medizinische Leistung, die aus dem staatlichen Gesundheitsfonds bezahlt wird, sondern aus den Kassen der Oblaste und Republiken. Daraus ergeben sich regionale Unterschiede bei der Behandlung. Dort, wo die Gebietskörperschaften die Dialyse-Behandlung bezuschussen, können private Anbieter entsprechende Neubauten vornehmen. In anderen Regionen fehlt es jedoch am Nötigsten, die Dialysezentren müssten - wenn überhaupt vorhanden - dringend erneuert werden.

Der deutsche Freseniuskonzern ist seit Anfang der 80er Jahre auf dem russischen Markt vertreten und seit 1991 mit einer Tochtergesellschaft präsent. Zu Zeiten der Rubelkrise blieb das Unternehmen am Markt und gewährte seinen Abnehmern, in der Regel staatlichen Einrichtungen, Zahlungsaufschübe. Die Treue zu Russland hat sich bezahlt gemacht. «Seither sind wir Marktführer», sagt Julius Krüger.

Foto: BERND HONES

Der udmurtische Präsident Alexander Wolkow und der deutsche Botschafter Dr. Walter Jürgen Schmid durchschneiden das Band.

В ИЖЕВСКЕ ОТКРЫЛСЯ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДИАЛИЗНЫХ РАСТВОРОВ

FRESENIUS MEDICAL CARE ОРГАНИЗОВАЛ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С УДМУРТСКИМ ЗАВОДОМ «РЕСТЕР». НЕМЕЦКИЙ КОНЦЕРН – ВАЖНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ДИАЛИЗА, А ТЕПЕРЬ ЕЩЕ И КРУПНЕЙШИЙ ИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. /
БЕРНД ХОНЕС, BFAI

Foto: BERND HONES

Ижевский завод работает по новейшей технологии, которая сейчас применяется только в Германии и в Японии.

Fresenius Medical Care успешно продвигается на российском фармацевтическом рынке. Совместно с удмуртским заводом «Рестер» в России теперь будет производиться до 1,5 млн. пакетов раствора для перитонеального диализа в год. Таким образом, крупнейший в мире производитель диализных растворов стал первым иностранным фармацевтическим концерном, разрешившим выпускать препараты под своей маркой силами российской компании. Посол Германии Вальтер Юрген Шмид, выступая на открытии ижевского завода, говорил о новой ступени в развитии российско-германского сотрудничества и о появлении «настоящего примера для подражания для других инвесторов и компаний». Эммануэль Гатти, член европейского правления концерна Fresenius, отметил, что каждая из сторон сделала максимальный вклад в этот проект. Лабораторное оборудование поставляется из Германии, так же как и субстанции для раствора. Немецкие специалисты контролируют соблюдение стандартов качества, сбытом занимается дочерняя компания Fresenius в России. Завод «Рестер» занимался сертификацией и теперь отвечает за производственный процесс.

«Рестер оказался просто идеальным партнером», – рассказывает руководитель проекта с немецкой стороны Юлиус Крюгер. Во всей России нашлось три-четыре фармацевтических предприятия, работающих на столь же высоком и современном уровне, как удмуртский завод. «В 2005 году мы сделали свой выбор в пользу «Рестера» и ни разу об этом не пожалели». В Ижевске нашлись квалифицированные кадры, «Рестер» располагает достаточными складскими площадями, Удмуртия находится практически в центре страны, в западной части Среднего Урала, и это облегчает доставку препаратов в различные регионы, включая Москву и Петербург. Очень важным для начала фармацевтического производства в России, по словам Крюгера, оказался и опыт российского партнера в вопросах сертификации и получения всех необходимых разрешений.

Процедуру перитонеального, или брюшинного, диализа проходят десять процентов от общего числа диализных пациентов. Сейчас во всей России на перитонеальном диализе находятся 1.700 больных, из них 600 получают раствор марки Fresenius. Пациентам с острой почечной недостаточностью ежедневно нужны четыре двухлитровых пакета с раствором, которые и будут производиться в Ижевске. На максимальную мощность в 1,5 млн. пакетов с раствором в год завод планирует выйти в течение трех лет. Затем производство планируется довести до 3 млн. пакетов ежегодно. Это количество позволит лечить 2.200 почечных больных. Выпуск продукции немецкого качества на российском предприятии оправдан и с экономической точки зрения. Среди регионов с наибольшим потенциалом для сбыта этих препаратов Юлиус Крюгер назвал Юг страны, Поволжье и Урал.

Ижевский завод работает по новейшей технологии, которая сейчас применяется только в Германии и в Японии. При перитонеальном диализе важно избежать попадания бактерий в брюшину во время введения раствора. «Наша технология даже незрячим пациентам позволяет самостоятельно вводить себе раствор», – рассказывает Крюгер.

По официальным данным, в России диализ поддерживает сейчас жизнь 17.000 больных с почечной недостаточностью. На миллион жителей приходится 100 диализных пациентов. Для сравнения: в Германии на миллион жителей приходится 800 таких пациентов. Постепенно российское государство выделяет все больше средств для предоставления диализного лечения. Ежегодно количество диализных пациентов увеличивается на 17 процентов. Количество пациентов, получающих перитонеальный диализ (значительно более дешевый и более щадящий), увеличивается на 30 процентов в год.

В планах концерна Fresenius также усиление позиций в сфере традиционного гемодиализа. Сейчас в России действуют два диализных центра Fresenius – в Ульяновске и в Мурманске. В четвертом квартале 2008 года откроется третья клиника в Улан-Удэ (Бурятия) и начнется строительство еще двух. Но и это еще не все: «В ближайшие годы мы планируем инвестировать 150 млн. долларов в строительство новых центров», – сказал Эммануэль Гатти на открытии ижевского завода.

Диализное лечение не оплачивается из федерального фонда здравоохранения. Оно ложится на плечи областных и республиканских бюджетов. Поэтому применение этой терапии зависит от региона. Там, где администрация выделяет необходимые средства, частные инвесторы имеют возможность открыть соответствующие станции и отделения. В других регионах не хватает порой самого насущного, а диализные станции, если и существуют, крайне нуждаются в модернизации.

Немецкий концерн Fresenius появился на российском фармацевтическом рынке в начале 1980-х, а с 1991 года представлен здесь дочерней фирмой. Когда случился дефолт, компания все равно не ушла из России и предоставляла своим клиентам, большая часть которых государственные учреждения, отсрочки по платежам. Доверие к России оправдалось. «Теперь мы лидеры на этом рынке», – говорит Юлиус Крюгер.

RUSSLANDS STAHLRIESEN EXPANDIEREN

RUSSLANDS STAHLINDUSTRIE PLANT MILLIARDENINVESTITIONEN IN NEUE ROHSTOFFQUELLEN UND ANLAGEN. DAVON PROFITIEREN EUROPÄISCHE ANBIETER VON MASCHINEN UND ANLAGEN. / **BERND HONES, BFAI**

Die steigenden Weltmarktpreise für Stahl füllen die Investitionskassen russischer Metallurgiekonzerne. Das drittgrößte Unternehmen des Landes, Magnitogorski metallurgitscheski kombinat (MMK), will in den kommenden zehn Jahren knapp 17 Milliarden US-Dollar in neue Rohstoffquellen sowie in die Erneuerung seiner Anlagen stecken. Branchenprimus Sewerstal wird sich die Entwicklung seiner Stahlunternehmen von 2008 bis 2011 rund sechs Milliarden US-Dollar kosten lassen. Der Magnitogorsker Stahlkonzern MMK hat 2007 seinen Umsatz von 6,4 Milliarden auf 8,2 Milliarden US-Dollar erhöht und will 2008 um weitere 28 bis 30 Prozent wachsen. Um dieses Ziel zu erreichen, vertraut das Unternehmen nicht nur auf steigende Stahlpreise, sondern will durch die Modernisierung bestehender Anlagen und Investitionen in neue Rohstofflagerstätten die Produktionskapazitäten kräftig erweitern. Von 2008 bis 2017 sollen dazu 16,7 Milliarden US-Dollar ausgegeben werden.

Bereits 2008 will MMK die Stahlherstellung um sechs Prozent auf 14 Millionen Tonnen und die Produktion von Walzgut um 6,6 Prozent auf 13 Millionen Tonnen erhöhen. In den kommenden fünf Jahren sollen insbesondere die Standorte Magnitogorsk, im Gebiet Belgorod sowie das Werk in der Türkei modernisiert werden. Kostenpunkt: 7,6 Milliarden US-Dollar.

Russlands größter Metallurgiekonzern Sewerstal will bis 2011 rund sechs Milliarden US-Dollar in seine Stahl-Division stecken. Davon fließt rund eine Milliarde US-Dollar in den Bau zweier Ministahlwerke, wodurch die Produktionskapazitäten um ein Viertel angehoben werden sollen. Außerdem wird für zwei Milliarden US-Dollar der Abbau von Kohle bis 2011 um 30 Prozent sowie von Eisenerzen um 15 Prozent ausgebaut. Damit setzt Sewerstal seinen Modernisierungskurs fort: Im Jahr 2006 hat der Konzern knapp 2,2 Milliarden US-Dollar und 2007 fast zwei Milliarden US-Dollar investiert. Anfang März 2008 kaufte Sewerstal Ausrüstung zur Verarbeitung von Metallschrott des französischen Anbieters Akros. Sewerstal hat 2007 rund 17,5 Millionen Tonnen Stahl hergestellt, 2006 waren es 17,6 Millionen Tonnen.

Die Maxi-Group, welche mehrheitlich zum Nowolipezki metallurgitscheski kombinat (NLMK) gehört, will die Stahlproduktion von 2008 bis 2012 auf 5,9 Millionen Tonnen pro Jahr mehr als verdoppeln. Dazu möchte das Unternehmen rund 3,7 Milliarden US-Dollar investieren. Der Mutterkonzern NLMK gehört zu den größten russischen Herstellern flachgewalzten Stahles.

Das Unternehmen Ewras Group ist Ende Februar außerhalb Russlands aktiv geworden und hat die Übernahme eines Mehrheits-Aktienpaketes der Delong-Holding aus China bekannt gegeben. Damit dürfte sich das Produktionsvolumen der zu Ewras gehörenden Stahlschmelzen um 14 Prozent erhöhen.

Metschel hat einen Großauftrag der Russischen Bahn erhalten und will bis 2010 auf dem Werksgelände des Tscheljabinski metallurgitscheski kombinat eine neue Fabrik für Eisenbahnschienen bauen. Die jährliche Kapazität soll bei 200.000 bis 400.000 Tonnen pro Jahr liegen. Die Investitionssumme wird auf mehr als 500 Millionen Dollar beziffert. Metschel hat Ende Februar 2008 mit der Russischen Eisenbahn eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet: Von 2010 bis 2030 wird der Metallurgiekonzern jährlich mehr als 400.000 Tonnen hochwertiger Eisenbahnschienen liefern. Metschel hat 2007 über fünf Millionen Tonnen Walzgut sowie mehr als 21 Millionen Tonnen Kohle produziert.

Metalloinwest, der fünftgrößte Metallkonzern Russlands, möchte 2008 über 1,15 Milliarden US-Dollar in den Ausbau der Produktionskapazitäten von Eisenerz und Stahl investieren. Der anvisierte Output von Eisenerz soll dadurch langfristig um 50 Prozent auf 60 Millionen Tonnen pro Jahr steigen, der von Stahl auf zehn Millionen Tonnen. Das Metalloinwest-Investitionsprogramm sieht von 2007 bis 2012 Ausgaben in Höhe von sechs Milliarden US-Dollar vor.

Die Produktion von Metall und fertigen Metallerzeugnissen ist 2007 um 1,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen (volumenmäßig). Besonders gut entwickelte sich die Herstellung von Stahlrohren, Profilen aus Eisen oder nicht legiertem Stahl und von Elektrostahl.

Russland ist Nettoexporteur von Stahl und Stahlerzeugnissen. Im Jahr 2007 betrugen die Ausfuhren 21,5 Milliarden US-Dollar, die Importe 5,8 Milliarden US-Dollar. Hauptabnehmer des russischen Stahls waren die Türkei, Iran und Italien. Deutschland kaufte 2007 russischen Stahl und Eisen bzw. Erzeugnisse daraus im Wert von 1,1 Milliarden US-Dollar.

Hauptlieferland von Stahl, Eisen und Erzeugnissen daraus in die Russische Föderation ist die Ukraine. Danach folgen China und Kasachstan. Deutschland lag 2007 mit einem Exportvolumen von 448,4 Millionen US-Dollar an vierter Stelle. Im Vergleich zu 2006, als sich die russischen Importe aus Deutschland noch auf 255,2 Millionen US-Dollar beliefen, legte der deutsche Stahlexport nach Russland damit um 75,7 Prozent zu.)

DIE ZEHN GRÖSSTEN SCHWARZMETALLUNTERNEHMEN RUSSLANDS (ANGABEN IN MRD. RBL. *)

Unternehmen	Umsatz 2005	Umsatz 2006	Wachstum (in Prozent)	Gewinn 2006
Sewerstal	295	338	14,5	33
Ewras Group S.A.	184	225	22,5	38
Magnitogorski metallurgitscheski kombinat (MMK)	152	175	14,8	39
Nowolipezki metallurgitscheski kombinat (NLMK)	124	164	32,8	56
Metalloinwest	k.A.	146	k.A.	k.A.
Metschel	108	120	11,1	16
Trubnaja metallurgitscheskaja kompanija	83	92	10,7	13
Obedinjonnaja metallurgitscheskaja kompanija	55	80	46,8	12
Tscheljabinski trubnoprokatni sawod	20	31	52,2	3
Estar	15	29	90,4	k.A.

CSV Export
*) Jahresdurchschnittskurs 2006: 1 Euro = 34,09 Rbl
Quelle: Wirtschaftsmagazin Expert, eigene Recherchen

СТАЛЕЛИТЕЙНЫЕ ГИГАНТЫ РОССИИ РАСТУТ

РОССИЙСКАЯ СТАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПЛАНИРУЕТ МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НОВЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЕ МОЩНОСТЕЙ. ЭТО ОБЕЩАЕТ ВЫГОДНЫЕ КОНТРАКТЫ ЕВРОПЕЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ. / **БЕРНД ХОНЕС, BFAI**

Инвестиционная касса российских металлургических концернов заметно пополнилась за счет роста цен на мировом рынке стали. Третье по величине предприятие отрасли, Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), в ближайшие десять лет собирается вложить в разработку сырьевой базы и в модернизацию мощностей 17 млрд. долларов. Лидер отрасли, концерн Северсталь, в период с 2008 по 2011годы потратит на развитие своих сталелитейных производств 6 млрд. долларов. В 2007 году оборот ММК вырос с 6,4 млрд. до 8,2 млрд. долларов, на 2008 запланирован рост порядка 28–30 процентов. Эти цифры планируется достичь не только за счет роста цен на сталь. Концерн делает большие ставки на рост производства за счет модернизации существующих мощностей и инвестиций в разработку источников сырья. В период с 2008 по 2017 годы на это будет выделено 16,7 млрд. долларов.

В 2008 году ММК собирается увеличить производство стали на 6 процентов до 14 млн. тонн, а производство проката – на 6,6 процентов до 13 млн. тонн. В ближайшие пять лет будет проведена модернизация предприятий в Магнитогорске, в Белгородской области и в Турции. На это будет потрачено 7,6 млрд. долларов.

К 2011 году крупнейший металлургический концерн России Северсталь планирует инвестировать в свое сталелитейное производство 6 млрд. долларов. Из них один миллиард пойдет на строительство двух небольших сталелитейных заводов, за счет которых производственные мощности будут увеличены на четверть. Два миллиарда пойдет на увеличение выработки сырья – угля на 30 процентов и железной руды на 15 процентов. Таким образом, Северсталь продолжает курс на модернизацию: в 2006 году концерн потратил на это 2,2 млрд. долларов, в 2007 – почти 2 млрд. В начале марта 2008 года концерн закупил оборудование для переработки металлолома у французской компании Akros. В 2007 году концерн произвел 17,5 млн. тонн стали, в 2006 – 17,6 млн. тонн.

Макси-групп, большая часть которой принадлежит Новолипецкому металлургическому комбинату (НЛМК), к 2012 году собирается увеличить производство стали до 5,9 млн. тонн в год, то есть более, чем в два раза. На эти цели предприятие планирует потратить 3,7 млрд. долларов. Холдинг НЛМК входит в число крупнейших российских производителей прокатной стали.

Компания Евраз Групп с конца февраля активизировала свою деятельность за пределами России и объявила о приобретении мажоритарного пакета акций китайского холдинга Delong. Таким образом, объемы производства стали на принадлежащих Евраз Групп предприятиях должны увеличиться на 14 процентов.

Мечел получил крупный заказ от Российских железных дорог и к 2010 году построит на базе Челябинского металлургического комбината завод по производству железнодорожных рельсов. Мощность предприятия составит от 200.000 до 400.000 тонн в год. Общая сумма инвестиций превысит 500 млн. долларов. В конце февраля Мечел подписал договор о сотрудничестве с Российскими железными дорогами. В период с 2010 по 2030 годы концерн будет поставлять свыше 400.000 тонн высококачественных рельсов в год. В 2007 году Мечел произвел свыше 5 млн. тонн стального проката и свыше 21 млн. тонн угля.

В 2008 году Металлоинвест, пятый по величине металлургический концерн России, собирается инвестировать 1,15 млрд. долларов в расширение сталелитейных и рудодобывающих мощностей. Тем самым, производство железной руды в долгосрочной перспективе должно вырасти на 50 процентов и достичь 60 млн. тонн в год, а стали – десять млн. тонн в год. Инвестиционная программа Металлоинвеста на период с 2007 по 2012 годы рассчитана на 6 млрд. долларов.

В 2007 году по сравнению с предыдущим годом объем производства металла и металлопродукции вырос на 1,8 процента. Наибольший рост наблюдался в производстве стальных труб, электростали и профиля из железа или нелегированной стали.

Россия специализируется на экспорте стали и сталелитейной продукции. В 2007 году экспорт по этим позициям составил 21,5 млрд. долларов, импорт – 5,8 млрд. долларов. Основные потребители российской стали – Турция, Иран и Италия. Германия в 2007 году закупила в России стали и железа, включая изделия из них, на сумму в 1,1 млрд. долларов.

Основным поставщиком стали, железа и изделий из них в Россию является Украина. За ней идут Китай и Казахстан. Германия в 2007 году занимала четвертое место. Объемы немецкого металлопрокатного экспорта в Россию составили 448,4 млн. долларов. По сравнению с 2006 годом, когда объем сталелитейного импорта из Германии в Россию был всего 255,2 млн. долларов, прирост составил 75,7 процентов.)

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ, РАБОТАЮЩИХ В ОБЛАСТИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ (ВСЕ ПОКАЗАТЕЛИ В МЛРД. РУБ.*)

Предприятие	Оборот 2005	Оборот 2006	Рост (в процентах)	Прибыль 2006
Северсталь	295	338	14,5	33
Ewras Grup S.A.	184	225	22,5	38
Магнитогорский Металлургический Комбинат (ММК)	152	175	14,8	39
Новолипецкий Металлургический Комбинат (НЛМК)	124	164	32,8	56
Металлоинвест	Нет данных	146	Нет данных	Нет данных
Мечел	108	120	11,1	16
Трубная металлургическая компания	83	92	10,7	13
Объединенная металлургическая компания	55	80	46,8	12
Челябинский трубопрокатный завод	20	31	52,2	3
Эстар	15	29	90,4	Нет данных

CSV Export

*) среднегодовой курс за 2006 год: 1 евро = 34,09 руб.

Источник: Журнал Эксперт, собственные изыскания

INVESTITIONEN LANGFRISTIG SICHERN!

DIE SICHERHEITSLAGE IN RUSSLAND HAT SICH DEUTLICH VERBESSERT, DENNOCH IST ES WICHTIG, INVESTITIONEN RECHTZEITIG ZU SCHÜTZEN. AUCH HIER GILT WIE SO OFT: PRÄVENTIVMASSNAHMEN ZAHLEN SICH AUS. / **WLADIMIR PEROW, MAX BESOPASNOST**

In den letzten Jahren haben sich die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Investitionen in der Russischen Föderation deutlich verbessert. Russland ist als Markt für ausländische Groß- und Mittelstandsunternehmen zunehmend attraktiver geworden. Allein im vergangenen Jahr stiegen die Auslandsinvestitionen um fast das Zweieinhalbfache. Besonders wichtig ist es deshalb, den Schutz der Investitionen und die Sicherheit der Unternehmenstätigkeit sicherzustellen.

Investitionen in die russische Wirtschaft können auch heute noch mit Risiken verbunden sein. Untersuchungen sehen die hauptsächlichen Investitionsrisiken in der Bestechlichkeit regionaler und lokaler Administrationen und einzelner Beamter. Diese Praxis der persönlichen Bereicherung kritisierte der scheidende Präsident Putin in aller Schärfe. Solchen Anfechtungen sind besonders kleine und mittelständische Unternehmen ausgesetzt, aber auch internationale Großkonzerne können davon betroffen sein.

Trotz der gesetzlichen und personellen Änderungen in der jüngsten Vergangenheit trifft man korrupte Beamte auch in den Rechtsschutzorganen und beim Zoll an. Nach neuesten Untersuchungen und Befragungen der russischen Bevölkerung hält ein Großteil der Russen in Groß- und Kreisstädten den Einsatz der Miliz für wenig effektiv. Gleiches gilt für den Schutz ausländischer Investments vor unbefugtem Zugriff.

Die Formen der kriminellen Zugriffsversuche können juristischer, physischer oder verleumderischer Natur sein. Eine Methode unliebsame Konkurrenten auszuschalten oder zeitweise handlungsunfähig zu machen, sind massive Verleumdungskampagnen, in deren Folge sich die Eigner zahlreichen (erfundenen) Vorwürfen ausgesetzt sehen, die wiederum zum Eingreifen der örtlichen Polizei und Justiz führen können.

Massivere Versuche, fremdes Kapital in den eigenen Besitz zu bringen, bestehen im Einsatz von physischer Gewalt. Einerseits gegen die Sachmittel des Unternehmens (Brandstiftung, Diebstahl, Sachbeschädigung, Sabotage usw.), andererseits durch Bedrohung von in der Firmenhierarchie weit oben stehenden Mitarbeitern bis hin zu Geschäftsführern, Firmen- oder Repräsentanzleitern. Eine Sonderform des illegalen Zugriffs auf fremdes Kapital stellen direkte Angriffe auf die Aktiva des Unternehmens dar, bei denen durch Urkundenfälschung, Aktenvernichtung, Kontensperrung etc. die Eigentumsverhältnisse «verändert» werden. Diese Form des kriminellen Angriffs ist fast nur unter Beteiligung der örtlichen Verwaltung möglich.

Foto: www.pixelio.de

Es sei an dieser Stelle deutlich betont, dass die aufgezählten Straftaten in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen sind und in der Russischen Föderation zunehmend mehr Sicherheit und auch Rechtssicherheit Platz greift.

Trotzdem: Wie kann man sich gegen solche Bedrohungen schützen?

Nach einigen Jahren der Konsolidierung und des zunehmenden Verschwindens unseriöser Anbieter vom Markt bieten vor allen Dingen russische Sicherheitsfirmen heute das komplette Portfolio sicherheitsrelevanter Dienstleistungen an.

Vom Personenschutz, über den Schutz persönlicher und sensibler Firmendaten, die Kontrolle des Brand-, Arbeits- und Rechtsschutzes, die Gebäude- und Einlassüberwachung bis hin zur Einhaltung der Vorschriften der öffentlichen Sicherheit und des Umweltschutzes.

Gut aufgestellte Unternehmen der Sicherheitsbranche bieten heute die Möglichkeit einer umfassenden Beratung zur Ermittlung der besten Sicherheitsstrategie über vorbeugende Maßnahmen bis hin zur Gewährleistung der Abläufe im Falle einer Störung oder eines Störversuches von außen. Am Beginn steht die komplexe Sicherheitsanalyse, in deren Verlauf u.a. regionale Faktoren, Erfahrungs-werte anderer Unternehmen, Standortbedingungen, Planungen im Vorfeld der Investition geprüft werden. Dazu zählen auch die Kontaktaufnahme zu den örtlichen Sicherheits- und Rechtsschutzorganen sowie die Identifizierung möglicher negativer Einflussfaktoren. Wenn deutsche und russische Unter-nehmen sich der möglichen Gefahren bewusst sind und sich im Vorfeld der Investition beraten lassen, ist das Investment sicher!

Über die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) haben deutsche und russische Unternehmen die Möglichkeit sich intensiv beraten zu lassen und sich für ein Unternehmen aus den Reihen der AHK zu entscheiden. Der Sicherheitsbeauftragte, Norbert Wolf, und sein Stellvertreter, Wladimir Perow, stehen interessierten Unternehmen jederzeit zu einem Beratungsgespräch und zur Analyse der aktuellen Lage zur Verfügung.

Foto: www.pixelio.de

ИНВЕСТИЦИЯМ НУЖНА НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА!

СИТУАЦИЯ С БЕЗОПАСНОСТЬЮ В РОССИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО УЛУЧШИЛАСЬ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ О СВОЕВРЕМЕННОЙ ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ. ЗДЕСЬ, КАК И ВЕЗДЕ, ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ ИГРАЮТ ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ РОЛЬ /ВЛАДИМИР ПЕРОВ, «МАКС БЕЗОПАСНОСТЬ»

В последние годы в Российской Федерации значительно улучшились экономические и правовые рамочные условия для инвестиций. Привлекательность российского рынка для иностранных компаний крупного и среднего бизнеса заметно возросла. Только в прошлом году объем иностранных инвестиций в российскую экономику вырос почти в 2,5 раза. В этой связи особенно важно обеспечить защиту капиталовложений и безопасность предпринимательской деятельности.

Капиталовложения в российскую экономику по-прежнему связаны с известной долей риска. Исследования показывают, что основные инвестиционные риски в России вызваны коррумпированностью региональных и местных властей, а также отдельных чиновников. Этот распространенный способ личного обогащения неоднократно подвергался резкой критике со стороны президента Путина, недавно ставшего премьер-министром. Особенно страдают от этой порочной практики малые и средние компании, но иногда в дела коррупции могут быть втянуты и крупные концерны.

Несмотря на все законодательные и кадровые изменения, коррумпированные чиновники нередко встречаются в правоохранительных органах и на таможне. Согласно последним исследованиям и опросам российского населения, большая часть жителей крупных городов и областных центров считает бесполезным обращаться за помощью в милицию. То же самое можно сказать и в отношении защиты иностранных инвесторов от несанкционированных нападок.

Незаконное вмешательство может выражаться в юридической, физической форме или в форме черного PR. Один из методов полного или временного устранения с рынка неугодных конкурентов – развертывание масштабных клеветнических кампаний. В результате в адрес собственников предприятия-конкурента поступает множество (надуманных) претензий, которые, в свою очередь, служат поводом для нападок со стороны местной милиции и органов юстиции.

Импульсом к применению физического насилия становится желание присвоить чужой капитал. С одной стороны, это могут быть прямые нападки на имущество предприятия (поджог, кража, повреждение имущества, саботаж и т.п.), с другой – угрозы высокопоставленным сотрудникам, вплоть до генерального директора или руководителя фирмы или представительства. Особой формой незаконных притязаний на капитал являются непосредственные посягательства на активы компании, в результате которых путем подделки или уничтожения документов, блокировки счетов и пр. «меняется» характер имущественных отношений. Эта форма незаконного вмешательства, как правило, возможна только при участии местной администрации.

Здесь необходимо подчеркнуть, что все перечисленные преступления в последние годы встречаются намного реже, чем раньше. Российский рынок становится все более безопасным, в том числе и с правовой точки зрения.

И тем не менее: как защититься от подобного рода опасностей?

В последние годы в России произошла консолидация компаний, специализирующихся на безопасности бизнеса, с рынка стали исчезать несолидные фирмы. Сегодня многие российские компании предлагают весь спектр услуг в этой сфере.

Сюда относится личная охрана, защита персональных и коммерческих данных, пожарная и правовая безопасность, охрана труда, контроль доступа в здание, обеспечение соблюдения предписаний общественной и экологической безопасности.

Серьезные компании, работающие в данной отрасли, помогают разработать стратегию безопасности фирмы, организовать систему предупредительных мероприятий, вплоть до разработки сценариев поведения в случае внешнего вмешательства или его угрозы. Начинать следует с комплексного анализа безопасности, в ходе которого в числе прочего проверяются региональные факторы риска, опыт других компаний, местные условия, планы относительно будущих инвестиций. Сюда же относится установление контактов с местными органами безопасности и юстиции, а также идентификация потенциальных негативных факторов влияния. Для защиты капиталовложений как российским, так и иностранным фирмам необходимо знание потенциальных опасностей и квалифицированные консультации на начальном этапе.

В Российско-Германской внешнеторговой палате (ВТП) можно получить соответствующую консультацию и подобрать надежную фирму, работающую в сфере безопасности бизнеса. За помощью и информацией можно обращаться к специалисту по безопасности Норберту Вольфу или его заместителю Владимиру Перову.)

ZUSAMMENSCHLUSS ODER ÜBERNAHME?

DER MARKT IN RUSSLAND KONSOLIDIERT SICH. DAS ERFORDERT UMFANGREICHE AKTIVA. DIE VERKAUFPRAXIS FÜHRT NICHT SELTEN ZU UNGESETZLICHEN ÜBERNAHMEN VON UNTERNEHMEN, DIE SICH WEIGERN UNANNEHMBAREN BEDINGUNGEN ZU ZUSTIMMEN.

ANDREJ PROTASOW, ARZINGER & PARTNER

Die Gründe für die Missachtung gesetzlicher Wege zur Lösung kooperativer Konflikte sind offensichtlich: Erstens ist eine feindliche Übernahme meist billiger, als der Kauf eines Unternehmens. Zweitens wird in der Regel eine Übernahme mit Ineffektivität und Unrentabilität des Übernahmekandidaten assoziiert, und daher oft positiv für das Unternehmen bewertet. Die realen Zusammenhänge im Gesellschaftsrecht werden dadurch verschleiert. Eine Tatsache die beunruhigend ist.

Um die Anwendung des Gesellschaftsrechts effektiver zu machen, wurde vor eineinhalb Jahren in das Gesetz „Über Aktiengesellschaften" ein neues Kapitel zum öffentlichen Kauf von Mehrheitsaktienpaketen eingebracht. Ähnliche Normen gelten in Deutschland seit 2002, in der EU seit 2004. Demnach verpflichtet sich der Inhaber des Mehrheitspakets, den anderen Aktionären einen Aktienverkauf zu Marktpreisen anzubieten. Geschäfte dieser Art müssen durch Bankgarantien abgesichert werden. Betroffen sind Aktienpakete, die die Stimmverhältnisse ändern, d.h. der Erwerb von 30, 50 und 75 Prozent der Anteile. Die Aktionäre behalten das Recht der freien Wahl solange, bis das Paket des neuen Mehrheitsaktionärs nicht die 95 Prozent Hürde überschreitet.

BEDENKEN DER GROSSAKTIONÄRE

Die Einführung dieses Mechanismus in das Aktiengesetz hat viele Fragen aufgeworfen. Auf einer Konferenz in Nowosibirsk am 28. März, die den Problemen von Fusionen und Übernahmen gewidmet war, versuchten Experten einige davon zu beantworten. Zum Beispiel ist es in Russ-land für eine interessierte Person sehr schwer dieses Instrumentarium anzuwenden, da es kaum möglich ist seine Verpflichtungen mit Bankgarantien abzusichern, besonders wenn es sich um sehr große Unternehmen handelt. Außerdem betrifft diese Änderung nur juristische Personen, die mehr als 95 Prozent der Aktien anstreben.

In allen anderen Fällen kann man davon ausgehen, dass die betreffenden Personen, an die sich die neuen Normen richten, eher danach streben, diese zu umgehen und leider lässt das Gesetz das zu. Wenn z.B. ein Mehrheitspaket bei einer Gruppe von Personen liegt, bleibt unklar wer im Falle von Verletzungen des Gesellschaftsrechts zur Verantwortung gezogen werden kann oder wem die Stimme entzogen werden kann.

Damit nicht genug, man kann sogar die Kontrolle über ein Unternehmen erlangen, in dem man nicht selbst die Aktien kauft, sondern einen schon vorhandenen Aktionär unter die eigene Kontrolle bringt. In diesem Fall muss er den anderen Aktionären überhaupt nichts anbieten.

Die Befürchtungen der Großaktionäre, bezüglich der Verpflichtungen, die sie bei einer Vergrößerung ihres Aktienpaketes eingehen könnten, sind also unbegründet. Lediglich bei bestimmten Schwellen wie 30, 50 und 75 Prozent, bei denen sich die Kontrollverhältnisse ändern, kann mit Folgen gerechnet werden.

NEUE AUFGABEN UND ZIELE

Die Vertreterin der Antimonopolbehörde der Russischen Föderation Ekaterina Usenko wies die Teilnehmer der Konferenz auf die Notwendigkeit einer Vervollkommnung der Antimonopolgesetzgebung in Bezug auf den Handel mit Aktien russischer Unternehmen unter Beteiligung ausländischer Personen hin. In diesen Fällen fällt der Handel unter die Gesetzgebung des entsprechenden Landes, was die Kontrolle seitens des Föderalen Arbeitsgerichts Russlands erheblich erschwert.

Elena Prus, Vertreterin des Föderalen Arbeitsgerichts Russlands, erinnerte daran, dass die neuen Normen bisher in der Praxis sehr selten angewendet werden. Die Dumaabgeordnete Liana Pepelajewa merkte an, dass der Aspekt des Kaufs von Mehrheitsaktienpaketen nur einen Teil der Probleme, die im Zusammenhang mit der Konsolidierung des russischen Marktes existieren, darstellt. Ebenfalls muss das Procedere bei Reorganisationen geregelt werden. Deren Anwendung bei Übernahmen und Fusionen ist weit verbreitet, ebenso wie Unternehmenskonflikte, die mit Lücken und Schlupflöchern in der Prozessordnung und im Gesellschaftsrecht zusammenhängen. Laut Elena Pepelajewa will der Gesetzgeber seine Arbeit in dieser Richtung noch dieses Jahr aktivisieren, insbesondere nachdem auch der neue Präsident Russlands die Aktualität dieser Probleme erkannt hat.

Foto: www.pixelio.de

Konferenz in Nowosibirsk am 28. März 2008

> ES IST KAUM MÖGLICH IST SEINE VERPFLICHTUNGEN MIT BANKGARANTIEN ABZUSICHERN, BESONDERS WENN ES SICH UM SEHR GROSSE UNTERNEHMEN HANDELT.

КАК ЗАЩИТИТЬ ИНТЕРЕСЫ СВОЕГО БИЗНЕСА?

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКТИВНО КОНСОЛИДИРУЕТСЯ, И ЭТО ТРЕБУЕТ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТОРГОВЫХ АКТИВОВ. ПРАКТИКА ИХ ПРОДАЖИ ПОКА НЕ ВЕЛИКА, И НЕРЕДКО ПРИВОДИТ К НЕЗАКОННЫМ ПОГЛОЩЕНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЙ, НЕ ЖЕЛАЮЩИХ ПРИНИМАТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ УСЛОВИЯ.
АНДРЕЙ ПРОТАСОВ, АРЦИНГЕР И ПАРТНЕРЫ

Foto: www.pixelio.de

Генеральный консул Михаэль Кантцлер на конференции 28 марта в Новосибирске.

Причины пренебрежения законными методами решения таких корпоративных конфликтов лежат на поверхности. Во-первых, приобретение предприятия дороже его «недружественного поглощения». Во-вторых, поглощение предприятия, как правило, ассоциируется с его неэффективностью и нерентабельностью, благодаря чему воспринимается скорее позитивно. Взаимодействие этих факторов не только способствует вышеперечисленным метаморфозам, но и скрывает реальное положение вещей в корпоративном праве, что не может не беспокоить.

В качестве меры по повышению эффективности применения корпоративного права более полутора лет назад в закон «Об акционерных обществах» государством была введена новая глава, касающаяся публичного приобретения крупного пакета акций в открытых акционерных обществах. В Германии аналогичные нормы были введены в 2002 году, в Евросоюзе в 2004. Суть ее заключается в том, что лицо, завладевшее контрольным пакетом акций, обязуется предложить продать остальным акционерам их акции по рыночной цене. Такая сделка должна быть обеспечена банковскими гарантиями. Это касается тех пакетов акций, которые влияют на уровень корпоративного контроля, то есть с долей в 30, 50 и 75 процентов. Акционеры же сохраняют за собой право выбора до тех пор, пока пакет акций нового владельца не преодолеет 95-процентный барьер.

ОПАСЕНИЯ КРУПНЫХ АКЦИОНЕРОВ

Введение этого механизма в акционерный закон вызвало у участников корпоративных отношений ряд вопросов. Например, 28 марта на новосибирской конференции, посвященной таким аспектам корпоративного права, как слияние и поглощение, было отмечено, что применяя этот инструментарий, заинтересованному лицу сложно подкрепить свои обязательства банковской гарантией, особенно, если речь идет о крупной компании. Кроме того, участники конференции обратили внимание на то, что интерес к подобным предложениям возникает только у лиц, рассчитывающих получить более 95 процентов акций.

В остальных случаях у тех лиц, на которых ориентируются предложенные нормы, возникает желание их обойти. И, к сожалению, закон позволяет это сделать. Например, в том случае, если контрольный пакет акций сосредоточен в руках группы лиц, то не ясно, кого именно привлекать к административной ответственности или лишать права голоса при нарушении уже упомянутых нововведений в акционерное право.

Более того, контроль над компанией можно приобрести, купив не сами акции предприятия, а получив контроль над уже существующим акционером. В этом случае ничего предлагать остальным акционерам уже не нужно.

Опасения крупных акционеров относительно того, что от них может быть потребовано выполнение определенных обязательств в случае увеличения общего объема акций, были лишены оснований. В ходе обсуждения на конференции был сделан вывод о том, что такие последствия возможны только в случае преодоления значимых порогов в 30, 50 и 75 процентов, влияющих на уровень корпоративного контроля.

НОВЫЕ ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ

Представитель Федеральной антимонопольной службы России Екатерина Усенко обратила внимание участников конференции на необходимость усовершенствования антимонопольного законодательства в отношении сделок с акциями российских предприятий при участии иностранных лиц. В таких случаях сделка подчиняется иностранному праву, что осложняет контроль со стороны ФАС России.

Вместе с тем представитель Высшего Арбитражного Суда РФ Елена Прус указала на то, что практика применения новых норм пока немногочисленна. Депутат Государственной Думы Лиана Пепеляева отметила, что аспект приобретения крупных пакетов акций составляет лишь часть проблемы регулирования процессов укрупнения бизнеса. На очереди стоит процедура реорганизации, которая также широко используется при слияниях и поглощениях, а также корпоративные конфликты, связанные с пробелами и лазейками в процессуальном и корпоративном законодательстве. По словам Елены Пепеляевой, работа в этом направлении уже в этом году должна быть активизирована, с учетом того, что актуальность данных проблем отметил и новый президент России.)

Diamantenmine Udatschnaja

REPUBLIK SACHA-JAKUTIEN

NEUE CHANCEN FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT IM PERMAFORSTGEBIET. / MICHAEL CANTZLER, GENERALKONSUL DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND IN NOWOSBIRSK

Die deutschen Kulturtage in Jakutsk Ende Februar 2008 standen unter dem Zeichen der Initiative «Schulen: Partner der Zukunft». Die Veranstaltungen (Filmvorführungen; Präsentationen der Arbeit deutscher Kulturmittler wie ZfA, DAAD, DFG; Rockmusik sowie Eröffnungs- und Schlussveranstaltung mit Preisverleihungen) stießen bei der Bevölkerung auf ein großes Interesse. Die Veranstaltung ist ein Zeichen für die Bemühungen der Republik Sacha, ihre Kontakte mit Deutschland zu intensivieren. Ein weiteres war die Wirtschaftspräsentation Jakutiens im BMWi unter Leitung von Präsident Schtyrow am 31. März 2008.

Wirtschaftlich gesehen bietet die Republik trotz ihrer partiellen Isolation im Permafrostbereich, dünnen Besiedlung eines riesigen Territoriums (drei Millionen qkm und damit etwa 20 Prozent des Gebietes der RF bei knapp einer Million Einwohnern) und somit schwierigen Infrastruktur- und Produktionsbedingungen und gewissen Schwächen im Wachstum des letzten Jahres gute Perspektiven. Jakutien wird in einer für das Krasnojarsker Wirtschaftsforum erstellten Studie über die Wirtschaftsentwicklung bis zum Jahr 2020 in vielen Bereichen unter den ersten zehn führenden Föderationssubjekten der RF genannt. Herausragend sind die Bereiche: geplante Investitionsprojekte, notwendige Kreditfinanzierung dieser Projekte, bauliche Entwicklung im Infrastrukturbereich, Wohnungsbau, Zuwachs an Steueraufkommen, BIP-Wachstum.

Sacha liegt mit einem Pro-Kopf-Einkommen von über 14.000 Rubeln über dem russischen Durchschnitt von etwa 13.000. Die weitere Entwicklung soll vor allem von der Erschließung neuer Öl- und Gasfelder bestimmt werden, aber auch einer Ausweitung des Kohleabbaus und des dominierenden Zweiges der Diamantenproduktion. Hinzu kommen umfassende Modernisierungen der Produktionsverfahren und der Infrastruktur. Die Präsenz fernöstlicher Konkurrenz ist deutlich spürbar, aber Kontakte mit Deutschland werden explizit begrüßt. Diese Chance sollte genutzt werden.

In Jakutsk zeugen zahlreiche Neubauten, Einkaufszentren und Geschäfte ebenso wie sichtbare Investitionen in Schulen und Krankenhäuser vom Aufschwung. Der Permafrostboden stellt eine große Herausforderung an die Bauwirtschaft dar: Häuser müssen in der Regel auf Stelzen gebaut werden, die Energieversorgungsleitungen sind alle überirdisch verlegt. Alte Holzhäuser, die in den Boden einsinken, werden großflächig abgerissen und sollen ersetzt werden. Im Wohnungsbau sollen 2008 mehr als 300 000 qm neu gebaut werden. Auch hier ergeben sich Chancen für die deutsche Bauindustrie.

Jakutsk hat mit seinen zahlreichen Museen zu spezifischen Themen wie Mammut, Permafrost, Entwicklung der nördlichen Regionen und einem Heimatmuseum zur Lebensweise der authochtonen Bevölkerung durchaus auch touristisches Potential. Hinzu kommen die spezifischen Erzeugnisse der jakutischen Küche und eine eindrucksvolle Natur. Bis jetzt fahren allerdings nur ca. 300 ausländische Touristen pro Jahr, überwiegend Deutsche, im Sommer auf der Lena. Über eine Erweiterung wird nachgedacht, aber Konzepte scheitern an der fehlenden Infrastruktur.

Jakutien hat in den letzten Jahren ein beachtliches Wachstum zu verzeichnen, auch wenn sich die Zuwächse im letzten Jahr in verschiedenen Rohstoffindustrien wie Diamanten und Gold etwas verlangsamt haben. Der Bedarf an Modernisierung und Infrastrukturentwicklung ist für die Steigerung der Rohstoffausbeutung ungeheuer groß. In den Plänen der Regierung werden deshalb auch Pipelinebau, Straßen- und Eisenbahnbau groß geschrieben. Präsident Schtyrow betont besonders, dass in der wirtschaftlichen Entwicklung Jakutiens nun ein neuer Abschnitt beginne, der mit der Erschließung von neuen Rohstoffen verbunden sei: Während bisher der Schwerpunkt auf Diamanten, Gold und Kohle gelegen habe, kämen nunmehr Öl und Gas, Eisenerze und Uran in großem Maßstab hinzu. Eine wichtige Rolle spielen der Kohlebergbau (Modernisierung, Ausrüstungslieferung, neue Schächte) und die Erhöhung der Verarbeitungsintensität bei Öl und Gas.

Bei allen erwähnten Modernisierungs- und Erweiterungsvorhaben legt die Administration ein großes Umweltbewusstsein an den Tag. Von besonderem Interesse sind die Themen Energieeffizienz, Wärmeisolation und alternative Energieformen. Konzepte für eine dezentrale Energieversorgung sollen für entlegene Gebiete des Nordens mit nomadisierenden und weit verstreut lebenden Bevölkerungsgruppen erarbeitet werden.

Überraschender Weise stellt die Landwirtschaft in Jakutien einen wichtigen Faktor dar. Die großen Entfernungen und Infrastrukturprobleme erfordern von vielen Eigenversorgung. Vermutlich ist Jaktutien die nördlichste Anbauwirtschaft der Welt. Man ist aber an verbesserter Verarbeitung und Verpackung der eigenen Produkte interessiert und auch am Export verschiedener typischer Produkte (etwa dem überall erhältlichen gefroren Fisch). Auch hier können sich deutsche Unternehmen profilieren.)

Der Autor ist Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland in Nowosibirsk. Er gibt ausschließlich seine persönliche Meinung wieder.

РЕСПУБЛИКА САХА-ЯКУТИЯ

НОВЫЕ ШАНСЫ ДЛЯ НЕМЕЦКОГО БИЗНЕСА В ЗОНЕ ВЕЧНОЙ МЕРЗЛОТЫ.

МИХАЭЛЬ КАНТЦЛЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ КОНСУЛ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИЯ В НОВОСИБИРСКЕ

Река Амга

Неделя немецкого языка и культуры, которая проходила в Якутске в конце февраля 2008 года, вызвала большой интерес у жителей якутской столицы и стала своеобразным подтверждением желания руководства республики в зоне вечной мерзлоты публики расширять сотрудничество с Германией. Еще одним важным шагом стала презентация Якутии в Федеральном министерстве экономики Германии 31 марта 2008 года, которая проходила при участии Президента республики Вячеслава Штырова.

Экономическое развитие республики затруднено рядом объективных причин: большая ее часть находится в зоне вечной мерзлоты, на огромной территории в три млн. км (20 процентов территории РФ) живет всего один млн. человек, что обуславливает инфраструктурные и производственные проблемы. Несмотря на это у якутской экономики очень хорошие перспективы. В исследовании, специально подготовленном для Красноярского экономического форума, показано, что до 2020 года республика входит в десятку лидеров среди других субъектов федерации как регион с одним из самых высоких потенциалов для развития многих отраслей экономики. Наиболее высоко оценен потенциал в следующих областях: запланированные инвестиционные проекты, необходимое кредитное финансирование этих проектов, строительство инфраструктуры, жилья, рост отчислений в госбюджет, рост ВВП. Средний уровень доходов на душу населения в Якутии превышает 14.000 рублей, что выше по сравнению со средним показателем по стране в целом (13.000 руб.). Развитие экономики республики будет происходить за счет освоения новых месторождений нефти и газа, развития угледобывающей и важнейшей для региона алмазодобывающей промышленности. Во всех этих сферах нужна модернизация производства и инфраструктуры. Конкуренция со стороны дальневосточных стран сейчас особенно ощутима. Но контакты с Германией тоже приветствуются весьма активно. И этот шанс нельзя упускать.

В Якутске растут новые жилые кварталы, торговые центры и магазины. Заметны и инвестиции в школы и больницы. Вечная мерзлота – главное препятствие для строительных компаний. Здания, как правило, приходится строить на сваях, все коммуникации проходят поверху. Старые деревянные дома, оседающие под землю, сейчас сносятся в больших масштабах. На их месте возводят новые. В 2008 году планируется построить свыше 300 000 м2 жилья. Немецкая стройиндустрия могла бы воспользоваться открывающимися здесь перспективами.

В Якутске много музеев, посвященных необычным темам, – мамонтам, вечной мерзлоте, развитию Крайнего Севера. Здесь есть также краеведческий музей, посвященный истории и быту коренного населения. Все это представляет большой туристический потенциал. Сюда же можно еще добавить специфические блюда якутской кухни и очень красивую природу. Сейчас Якутию посещают всего около 300 иностранных туристов в год. В основном это немцы, участники круизов по Лене. Руководство думает о развитии туристического направления, но реализации планов мешает отсутствие необходимой инфраструктуры. В последние годы в экономике Якутии отмечался заметный рост, хотя за прошедший год развитие несколько и замедлилось – особенно в сфере добычи сырья: золота и алмазов. ВВП составил 187 млрд. рублей (около 5,5 млрд. евро), что все равно значительно больше по сравнению с другими субъектами федерации со сходной численностью населения. Для дальнейшего развития сектора добычи полезных ископаемых жизненно необходима срочная модернизация и развитие инфраструктуры. В планах правительства на первом месте строительство трубопроводов, автодорог и ж/д магистралей. Президент республики Штыров подчеркивает, что в экономическом развитии Якутии начинается новый виток, связанный с освоением новых месторождений. До сих пор основной упор делался на добычу алмазов, золота, угля. Теперь на первые позиции выходят нефть и газ, а также железоносная руда и уран. Важную роль в будущем развитии экономики региона будет играть горностроительная промышленность (модернизация угольных шахт, поставки оборудования, строительство новых шахт), а также организация перерабатывающих комплексов для нефти и газа.

Несмотря на грандиозные планы модернизации и строительства, администрация региона не забывает об охране окружающей среды. Особенный интерес вызывают такие темы, как повышение энергосбережения, теплоизоляция и альтернативные источники энергии. Для отдаленных районов Крайнего Севера с населением, разбросанным по ним или ведущим кочевой образ жизни, очень актуальна разработка концепций децентрализованного и автономного энергоснабжения.

Как это ни удивительно, но сельское хозяйство играет важную роль в экономике Якутии. Большие расстояния и инфраструктурные проблемы способствуют развитию самообеспечения. Возможно, Якутия – самый северный сельскохозяйственный регион планеты. Якуты заинтересованы в улучшении качества обработки и упаковки производимой ими продукции, а также в экспорте традиционных продуктов (например, мороженой рыбы). Кооперация с немецкими партнерами могла бы пойти на пользу и здесь.

Автор статьи – Генконсул ФРГ в Новосибирске. Данный материал отражает его личное мнение

BADEN-WÜRTTEMBERG – LAND DER MASCHINENBAUER

DAS LAND BADEN-WÜRTTEMBERG IST DER GRÖSSTE INDUSTRIESTANDORT IN DEUTSCHLAND UND EINER DER WICHTIGSTEN IN EUROPA. ABER AUCH DIE DIENSTLEISTUNGSBRANCHE ENTWI-CKELT SICH RASANT UND IST DER JOBMOTOR DES LANDES. / **RAINER PRESSER, WIRTSCHAFTSMINISTERIUM BADEN-WÜRTTEMBERG**

Die baden-württembergische Wirtschaft zeichnet sich durch eine breite und vernetzte Struktur sowie den Einsatz von Hochtechnologie aus. Als industrie- und exportintensives Land verfügt es einerseits über Industriegiganten von Weltruf wie Daimler, Bosch, ZF oder SAP, weist aber andererseits eine ausgeprägte mittelständische Wirtschaftsstruktur auf.

In der Industrie hat der Investitionsgütersektor, zu dem die großen Branchen Maschinenbau, Fahrzeugbau und Elektrotechnik gehören, eine Vorrangstellung. In diesen drei Branchen werden zusammen gut 60 Prozent des industriellen Gesamtumsatzes in Baden-Württemberg erwirtschaftet. Über die Hälfte der hergestellten Investitionsgüter wird ins Ausland verkauft.

Damit ist kein anderes Bundesland im Auslandsgeschäft aktiver als Baden-Württemberg. Produkte «Made in Baden-Württemberg» sind weltweit sehr gefragt. So arbeitet jeder dritte Beschäftigte für den Export. 2007 wurden Waren in Höhe von über 150 Milliarden Euro in die Länder der Welt exportiert. Innerhalb von nur zehn Jahren hat sich das Exportvolumen verdoppelt. Jede fünfte exportierte Maschine weltweit stammt aus Deutschland, die meisten davon aus Baden-Württemberg. Von dem Gesamtumsatz der Industrie entfielen im Jahr 2007 über 51 Prozent auf den Auslandsumsatz. Der Maschinenbau gehört mit einem Exportvolumen von fast 36 Milliarden Euro dabei zu den größten Exporteuren des Landes.

Als einer der weltweit führenden Standorte in der Produktionstechnologie mit der Kernbranche Maschinen- und Anlagenbau bietet Baden-Württemberg ein großes Potenzial zur internationalen Zusammenarbeit. Der Maschinen- und Anlagenbau, als Kern der Investitionsgüterindustrie, ist mit seinen rund 260 000 Beschäftig-ten die beschäftigungsstärkste baden-württembergische Industriebranche. Bei einem Umsatz von rund 59 Milliarden Euro hat Baden-Württemberg einen Anteil von knapp einem Drittel am Umsatz des gesamten deutschen Maschinenbaus. Die übrigen Bereiche der industriellen Prozesstechnik, die untereinander als Zulieferer, Abnehmer, Kooperations- und Entwicklungspartner dienen, sorgen für einen Gesamtumsatz, der mehr als doppelt so hoch liegt. Und dabei ist der Maschinenbau sehr stark mittelständisch geprägt. 60 Prozent der Beschäftigten arbeiten in Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern. Weltweit bedeutende und führende Unternehmen der Produktionstechnik wie Heidelberger Druckmaschinen oder Voith stammen aus Baden-Württemberg. In Baden-Württemberg sind alle wesentlichen Bereiche der Produktionstechnik vertreten. Marktführer in der Robotik und Automation wie z.B. die FESTO AG oder die Sick AG sind traditionsreiche baden-württembergische Unternehmen. Im Bereich des Werkzeugmaschinenbaus gehört Baden-Württemberg zu den international führenden Zentren. Im Bereich der Blechbearbeitung stammen mit TRUMPF und Schuler gemessen am Umsatz, die beiden europaweit führenden Unternehmen aus Baden-Württemberg. Auch weitere international agierende Unternehmen der Werkzeugmaschi-nenindustrie wie die INDEX-Werke , EMAG, Heller oder Chiron haben ihren Stammsitz in Baden-Württemberg. Übrigens wird ein Viertel des weltweiten Umsatzes mit Werkzeugmaschinen von deutschen Herstellern erzielt. Allein die Hälfte davon durch Unternehmen aus Baden-Württemberg. Damit erwirtschaftet Baden-Württemberg mehr Umsatz mit Werkzeugmaschinen als die gesamten USA. Baden-Württemberg ist aber auch ein bedeutender Standort der Antriebstechnik. Internationale Branchengrößen wie ZF Friedrichshafen AG, SEW Eurodrive GmbH & Co.KG oder Voith Turbo GmbH & Co. KG, ebm-papst agieren von Baden-Württemberg aus. Auch innerhalb der Schlüsseltechnologie Photonik nimmt Baden-Württemberg eine führende Rolle in Deutschland ein. Branchenriesen wie Carl Zeiss oder TRUMPF Lasertechnik sind hier zu Hause. Führende ausländische Anbieter wie Agilent Technologies oder Bruker haben sich hier niedergelassen.

Ausländische Investoren und Unternehmen können von einer der weltweit höchsten Industriedichten der Branche profitieren. Baden-Württemberg vereint zahlreiche Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik - Elektrotechnik, Automation, Optik/Feinmechanik, Informationstechnologie und Metallherstellung und -verarbeitung. Diesen Unternehmen steht in Baden-Württemberg ein großes Potenzial an qualifizierten Arbeitskräften zur Verfügung. Die ansässigen Unternehmen der Produktionstechnik beschäftigen mehr als 50 Prozent aller Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe. Die Dichte an Ingenieuren, Naturwissenschaftlern und Technikern zählt hier zu den höchsten in ganz Europa. Das große Absatzpotenzial und die hervorragende Forschungs- und Technologietransferlandschaft machen Baden-Württemberg zu einem der weltweit attraktivsten Standorte für Unternehmen der Produktions- und Prozesstechnologie.

Weiterführende Informationen unter: www.bw-invest.de, www.bw-global.de, www.vdma.org/bawue

БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ – ЗЕМЛЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ

ЗЕМЛЯ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ – КРУПНЕЙШИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ РЕГИОН ГЕРМАНИИ И ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ В ЕВРОПЕ. В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЗДЕСЬ ТАКЖЕ НАЧАЛОСЬ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ. ПОСТЕПЕННО И ОНА СТАНОВИТСЯ ДВИГАТЕЛЕМ МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКИ.

РАЙНЕР ПРЕССЕР, МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ЗЕМЛИ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ

Foto: TRUMPF GmbH + Co. KG, Ditzingen

Экономику Баден-Вюртемберга отличает хорошо развитая инфраструктура и широкое применение высоких технологий. Промышленная продукция этой федеральной земли экспортируется по всему миру, здесь расположены такие гиганты, как Daimler, Bosch, ZF и SAP. С другой стороны, здесь в полной мере представлены и предприятия среднего бизнеса.

В промышленности лидирующие позиции занимают такие направления, как машиностроение, самолетостроение и электротехника. На эти три отрасли приходятся добрые 60 процентов всего промышленного товарооборота в Баден-Вюртемберге. Свыше половины их продукции идет на экспорт.

В отношении внешней торговли Баден-Вюртемберг самая активная федеральная земля Германии. Продукция с надписью «Сделано в Баден-Вюртемберге» пользуется спросом по всему миру. Так, из числа всего занятого населения каждый третий здесь трудится на экспорт. В 2007 году в другие страны мира было продано товаров на сумму свыше 150 млрд. евро. За последние десять лет объемы экспорта выросли в два раза. Каждая пятая экспортируемая машина в мире сделана в Германии, как правило, в Баден-Вюртемберге. В 2007 году из общего оборота промышленности свыше 51 процента пришлось на внешнюю торговлю. Объемы экспорта баден-вюртембергского машиностроения составляют почти 36 млрд. евро – это наибольший показатель по стране.

Баден-Вюртемберг – один из ведущих в мире центров концентрации передовых производственных технологий в первую очередь в сфере строительства машин и оборудования. Поэтому он обладает большим потенциалом для развития международного сотрудничества. В машиностроении занято наибольшее число работающих жителей этой федеральной земли – 260.000 человек. Оборот баден-вюртембергского машиностроения составляет 59 млрд. евро, что равно одной трети от оборота всего машиностроения Германии. А вкупе со смежными отраслями, принимающими участие в процессе производства машин (взаимодействующими друг другом как поставщики, покупатели и партнеры), общий оборот превышает эту сумму более чем в два раза. При этом в машиностроении преимущественно представлен средний бизнес. 60 процентов всех занятых в отрасли работают на предприятиях с численностью менее 500 сотрудников.

В Баден-Вюртемберге находятся такие знаменитые на весь мир предприятия по производству оборудования, как Heidelberger Druckmaschinen и Voith. В этой земле представлены все основные направления отрасли. Здесь, например, расположены лидеры рынка в области роботизации и автоматики Pepperl + Fuchs GmbH, FESTO AG и Sick AG. Баден-Вюртемберг является также мировым центром станкостроения. Здесь находятся три крупнейших в Европе (судя по обороту) металлообрабатывающих предприятия: TRUMPF, Schuler и Müller-Weingarten. Штаб-квартиры других всемирно известных фирм также находятся в Баден-Вюртемберге, среди них: Chiron-Werke, INDEX-Werke, Dieffenbacher. Четверть всего мирового оборота станков приходится на Германию. Причем половина от этой четверти – заслуга Баден-вюртембергских компаний. Таким образом, оборот станкостроителей из Баден-Вюртемберга больше, чем у всех станкостроительных компаний США. Этот регион также является центром по производству приводной техники. Здесь базируются такие международные концерны, как ZF Friedrichshafen AG, SEW Eurodrive GmbH & Co.KG, Voith Turbo GmbH & Co. KG, ebm-papst, Valeo. Баден-Вюртемберг играет в Германии ведущую роль в сфере ключевых технологий оптоэлектроники. Здесь квартируют такие гиганты отрасли, как Carl Zeiss, уже упомянутые TRUMPF и Sick, а также филиалы ведущих иностранных производителей – Agilent Technologies и Bruker.

Крупнейшая в мире машиностроительная конгломерация приветствует взаимовыгодное сотрудничество с иностранными инвесторами и компаниями. В Баден-Вюртемберге концентрируются многочисленные предприятия из таких отраслей, как производство машин и оборудования, электроника и электротехника, автоматизация, оптика и тонкая механика, информационные технологии, металлургия и металлообработка. Регион располагает большим числом высококвалифицированных рабочих кадров. 50 процентов всех занятых в промышленности работает на производстве промышленной техники. Здесь наивысшая в Европе концентрация инженеров, специалистов по естественным наукам и специалистов технических профессий. У региона большой потенциал для сбыта продукции, великолепная исследовательская и технологическая база, что, безусловно, превращает его в одно из наиболее благоприятных в мире мест для размещения предприятий производственной и технологической сферы.

Дополнительная информация в Интернете: www.bw-invest.de, www.bw-global.de, www.vdma.org/bawue

KÖNIGSBLAUE REVOLUTION

SEIT DEM 1. JANUAR 2007 ROLLEN DIE GAZPROM-RUBEL BEI SCHALKE 04, VORERST BIS ZUM 30 JUNI 2012. BIS DAHIN WIRD SICH ZEIGEN, OB SICH DIESER DEAL FÜR DIE BETEILIGTEN SEITEN GELOHNT HAT / / **WLADIMIR SCHMIDT, TATJANA KLAT, AHK**

Foto: Jos. Nerancic

Präsentation des neuen Sponsors am 20. Januar 2007

FUSSBALLINVESTITIONEN

Im modernen Fußball ist die solide Finanzbasis eines Vereins vielleicht nicht die alleinige, aber doch eine der notwendigen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Entwicklung. Die europäischen Erfolge sowjetischer Vereine beruhten auf gründlicher Trainer- und Motivationsarbeit. Diese Klubs existierten vor allem auf Grund von staatlicher Kontrolle der Ressourcen jahrelang ohne Kaderprobleme und konnten «im eigenen Saft kochen», was durchaus mit finanziellem Wohlstand zu vergleichen ist. Heute sind solche Beispiele natürlich nicht mehr aktuell. Die kurzfristigen Erfolge mittelklassiger Clubs sind immer nur kurzfristig und nur dann möglich, wenn sich die finanziell besser gestellte Konkurrenz in einer fatalen Krise befindet. Langfristig sind solide Investitionen unumgänglich.

MIT DIESEM SPONSORING-VERTRAG WIRD DER DIREKTE KONTAKT ZUM DEUTSCHEN GASHERD HERGESTELLT. DEM ENDVERBRAUCHER WIRD EINE MARKE EINGEPRÄGT, AN DIE ER SICH MIT POSITIVEN ASSOZIATIONEN ERINNERN SOLL, WENN ER SPÄTER ÜBER SEINEN ENERGIEANBIETER ENTSCHEIDEN WIRD.

DIE HÖHENFLÜGE UND TIEFSCHLÄGE DES FC SCHALKE 04

Die Geschichte von «Schalke 04» verzeichnet nicht wenige erinnerungswürdige Siege. Diese liegen allerdings entweder lange zurück oder hatten nicht selten einen bitteren Beigeschmack. So z.B. wurde der Siegesrausch im UEFA-Cup durch den Sieg des Erzfeindes «Borussia Dortmund» in der ruhmreicheren Champions League getrübt. Auch das Entscheidungsspiel der deutschen Bundesligasaison 2001/2002, endete für Schalke 04 tragisch. Bis zum letzten Spieltag überrollten die Gelsenkirchener ihre Konkurrenz mit Courage und liessen ihre Fans

hoffen, dass die Silberschale endlich ihren Weg zurück in das Ruhrpottstädtchen findet. Diese Hoffnung lebte und wuchs bis zur letzten Minute der Nachspielzeit in der Partie Hamburg vs. Bayern. Als HSV-Stürmer Barbarez in der 90. Minute das 1: 0 gegen Bayern München erzielte, steht FC Schalke 04 schon als Deutscher Meister fest. Erst eine umstrittene Freistoßentscheidung in der 94. Minute bringt den Bayern noch das 1:1. Die Königsblauen müssen sich mit dem Titel «Meister der Herzen» begnügen.

In den darauf folgenden Spielzeiten wird Schalke von seiner Führung als Hauptkonkurrent Bayern Münchens positioniert. Für solch ehrgeizige Ziele fehlte Rudi Assauer, dem Manager der Königsblauen, aber leider jegliches Fundament. Schwaches Potential des jungen Trainers Frank Neubart, veraltete Ideen seines Nachfolgers Jupp Heinkes und Personaldefizit, führen dazu, dass Schalke nicht nur konkurrenzunfähig gegenüber den Bayern wird, sondern auch Borussia, Werder und Bayer Leverkusen an sich vorüberziehen lässt. Eins ist offensichtlich – dem Verein fehlte es an finanziellen Mitteln, um eine Gefahr für den Münchner Opponenten zu werden.

AG GAZPROM UND DIE KÖNIGSBLAUE REVOLUTION

Im Jahr 2006 trat Rudi Assauer zurück und die neue Vereinsspitze steuerte eine königsblaue Revolution an. Zum ersten Mal in der deutschen Fussballgeschichte wird ein Klub zugänglich für ausländische Investoren. Der russische Gasgigant wählt ausgerechnet die Knappen als Investitions- und Imageplattform aus. Der fünf Jahres Vertrag vom Januar 2007 garantiert den Schalkern bis zum 30. Juni 2012 100 Millionen Euro, durch sportliche Erfolge kann die Summe im Bonusprogramm auf 125 Millionen erhöht werden. Diese Allianz ist nicht vom Zufall bestimmt. Zum einen harmonieren die blau-weißen Vereinsfarben mit den Unternehmensfarben und das «G» für Gelsenkirchen im Vereinsemblem ist dem «G» im Konzernlogo ähnlich, was das Zusammengehörigkeitsgefühl ungemein verstärkt. Zum anderen würde der Erfolg dieser Zusammenkunft eine echte Revolution einläuten, da Gazprom der erste Sponsor dieses Maßstabes in der Bundesliga ist. Neben dem Sponsoring fördert Gazprom die Kooperation des deutschen Vereins mit dem Petersburger «Zenit». Der unterzeichnete Vertrag sieht Trainerpraktika, Freundschaftsspiele und Organisation gemeinsamer Sommertrainingslager für die Kinder der beiden Sportschulen vor. Deutschland gilt als Paradebeispiel für ehrliches und transparentes Business. Ein Erwerb von Vereinen durch ausländische Investoren ist, im Gegensatz zur englischen Liga, in der Bundesliga nicht möglich. Auch sind die deutschen Fußballklubs unabhängig von der Finanzlage einzelner Unternehmen, wie es bei Mannschaften in der italienischen Serie A und der spanischen Primeira der Fall ist. Die deutschen Fußballorganisationen erlauben nur ein aktives Sponsoring, und das entspricht dem Konzept von Gazprom, eben nicht die unrentablen Einmischungen amerikanischer und russischer Unternehmer in den englischen Fußball zu imitieren. Ausschlaggebend bei den Auswahlkriterien war wohl auch die Tatsache, dass der Verein und sein neuer Sponsor ähnliche Ambitionen haben. Schalke will ein dauerhafter Konkurrent des traditionellen Spitzenreiters Bayern werden, Gazprom ein gleichberechtigter Player auf dem deutschen Energiemarkt neben den traditionellen deutschen Energiekonzernen.

DER NEUE SPONSOR

Finnland ist wie Estland vollständig vom Import russischen Gases abhängig. Deutschland bezieht etwa 40 Prozent seiner Energie aus Russland, Österreich 75 Prozent. In Italien und Frankreich sind es immer noch 25 Prozent. Die Steuerzahlungen von Gazprom bilden ein Viertel des russischen Staatshaushalts. Der Konzern besitzt nicht nur Pipelines in einer Länge von 463.000 Kilometer, sondern verfügt auch über eigene Banken, Fluglinien, Medien und Kraftwerke. Gazprom erscheint wie ein eigener Staat innerhalb Russlands, genau deshalb braucht er dringend eine PR-Strategie, die ihm hilft von Europa als ein kommerzielles Unternehmen wahrgenommen zu werden. Sponsoring ist eine internationale Statusbezeugung und wenn man sich mit einem Produkt an die Massen wenden will, ist Fußball-Werbung ein sehr attraktives Instrument, das sich finanziell lohnt, auch wenn es Millionen kostet. Bisher liefert der Energiekonzern das Gas an deutsche Firmen zu marktrelevanten Preisen, die geben es dann mit einem ordentlichen Aufschlag weiter zum Endkunden. Das größte Geschäft machen die Verteiler, nicht die Produzenten wie Gazprom. Genau das soll sich in Zukunft ändern. Mit diesem Sponsoring-Vertrag wird der direkte Kontakt zum deutschen Gasherd hergestellt. Dem Endverbraucher wird mit der Trikot-Werbung eine Marke eingeprägt, an die er sich mit positiven Assoziationen erinnern soll, wenn er später einmal über seinen Energieanbieter entscheiden wird.

GEMEINSAME PHILOSOPHIE

Der Erfolg dieser Allianz wird langfristig und allmählich eintreten. Gazprom eifert nicht den amerikanischen und russischen Oligarchen im englischen Fußball nach, die Unsummen für den Ausbau des Personalbestandes ausgeben. Die Investitionen Gazproms sind für gezielte Verstärkungen mit viel versprechenden Spielern kalkuliert, nicht für den Ankauf von Stars. Als Beispiele lassen sich der kroatische Mittelfeldspieler Ivan Rakitic und der deutsche Verteidiger Heiko Westermann anführen. Beide waren die Besten in der ablaufenden Saison Schalkes, in der der Verein bis zum Viertelfinale der Champions League gekommen ist, was an sich schon der bisher größte Erfolg der Königsblauen in diesem Turnier war. Darüber hinaus hat sich Schalke die Champions League -Teilnahme für das nächste Jahr gesichert. Man kommt einfach nicht umhin, diese Beständigkeit, um die der Ruhrpott-Club so sehr die Bayern beneidete, zumindest teilweise der neuen Gazprom-Partnerschaft zuzuschreiben. Es ist nahe liegend anzunehmen, dass gerade die neue Vereinsphilosophie Gazprom überzeugt hat. Die kontinuierliche Politik Schalkes spiegelt sich auch in der Wahl des neuen Teamchefs wieder. Die Saison wird die Mannschaft unter der Leitung des niederländischen Hoffnungsträgers Fred Rutten beginnen. Das wird in Zukunft auch eine Reihe junger, talentierter holländischer Spieler nach Gelsenkirchen locken.

ERSTE ERFOLGE UND DER WIND DER VERÄNDERUNG

Über die Auswirkungen der Allianz auf das Image des Konzerns wird man wohl erst in ein paar Jahren urteilen können. Die positiven Auswirkungen auf Schalke 04 machen sich schon jetzt bemerkbar. Schalke positioniert sich nicht mehr als Münchens Hauptkonkurrent, sondern beruft sich lediglich auf seine begrenzten finanziellen Möglichkeiten. Als Folge wird Schalke in der Öffentlichkeit endlich nicht mehr als «Ritter von trauriger Gestalt» wahrgenommen. Statt des ewigen Kampfes mit den Windmühlen und dem ungerechten Lauf der Welt soll nun durch harte Kleinarbeit ein höheres Niveau erreicht werden.)

КОБАЛЬТОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

С 1 ЯНВАРЯ 2007 ПО 30 ИЮНЯ 2012 ГОДА ГАЗПРОМОВСКИЕ РУБЛИ ТЕКУТ В «ШАЛЬКЕ 04». ЭТОТ ПЕРИОД ПОКАЖЕТ, СТАЛА ЛИ ЭТА СДЕЛКА ВЫГОДНОЙ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН

ВЛАДИМИР ШМИДТ, ТАТЬЯНА КЛАТ, ВТП

ФУТБОЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Серьезная финансовая база для процветания футбольного клуба – условие пусть и не всегда достаточное, но, как правило, необходимое. Как тут не вспомнить европейские успехи советского футбола, когда кропотливая тренерская работа и настрой брали верх над большими финансовыми возможностями европейских грандов. Однако это примеры клубов, способных многие годы без кадровых потерь «вариться в собственном соку» за счет безграничного контроля над футбольными ресурсами страны, что вполне сопоставимо с финансовым благополучием. В современном футболе таких примеров нет. Локальный успех клубов средней руки возможен лишь при фатальном кризисе более состоятельных конкурентов, долгосрочный же успех зависит от серьезных инвестиций.

ФК «ШАЛЬКЕ 04». ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ

История немецкого футбольного клуба «Шальке 04» знала немало побед и до заключения спонсорского соглашения с «Газпромом». Однако клубом рурских шахтеров провинциального городка Гельзенкирхен коллекция из семи национальных титулов была собрана еще до создания немецкой бундеслиги. Правда, вкус победы в кубке УЕФА 1997 над звездным миланским «Интером» был слегка испорчен дортмундской «Боруссией». В этом же сезоне заклятый враг «Шальке» завоевал куда более престижный кубок Лиги Чемпионов и безоговорочно доминировал в бундеслиге. Подобные коллизии жизнь преподносила клубу неоднократно. В памяти футбольных болельщиков надолго останется развязка чемпионата Германии сезона 2000/2001, в которой «Шальке 04» пережил, пожалуй, сильнейший удар судьбы в своей истории. До последнего тура кобальтовые прошли на одном дыхании, демонстрируя победы на кураже и вселяя в своих болельщиков веру, что серебряная салатница, наконец, вернется в рурский городок. Эта вера жила и крепла в их сердцах до последней минуты добавленного времени в матче «Гамбург» : «Бавария», на которой мюнхенский клуб сравнял-таки счет, добыл необходимое очко и опустил чемпионский шлагбаум перед самым носом «Шальке». Такой трагичный финал вкупе с тем, что матч «Шальке» с «Унтерхахингом» был завершен на две минуты раньше и тысячи гельзенкирхенцев уже выбежали на поле поздравлять своих любимцев, стал колоссальным ударом по самолюбию «Шальке». В последующие сезоны руководство «Шальке» традиционно позиционирует клуб как главного конкурента «Баварии». Однако столь амбициозным целям импозантного менеджера Руди Ассауэра не хватает прочного фундамента. То слабый потенциал молодого тренера Франка Нойбарта, то устаревшие идеи сменившего его Юппа Хайнкеса, то кадровый дефицит становятся причинами того, что Шальке не только не составляет должной конкуренции Баварии, но пропускает вперед Боруссию, Вердер и Байер. Очевидно одно – у клуба не хватает финансовых средств, чтобы представлять постоянную угрозу мюнхенскому оппоненту.

ОАО «ГАЗПРОМ» И КОБАЛЬТОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

В 2006 году пост менеджера «Шальке» покидает Ассауэр и новое руководство клуба берет курс на настоящую кобальтовую революцию. Впервые в истории немецкого футбола клуб становится открытым для иностранных инвестиций. Российский нефтегазовый гигант, стремящийся к выходу на европейский рынок, в качестве плацдарма выбирает именно клуб из Гельзенкирхена. Пятилетний контракт, действующий с января 2007 по 30 Июня 2012 года, гарантирует «Шальке» 100 миллионов евро, которые с учетом премиальных могут вырасти до 125 миллионов. Такой альянс не случаен. Во-первых, клубные цвета «Шальке» идеально совпадают с цветами логотипа самого «Газпрома», а буква «G» в клубном значке «Шальке», обозначающая Гельзенкирхен и совпадающая с такой же буквой в логотипе «Газпрома», еще больше усиливает ощущение гармоничности. Во-вторых, «Газпром» совершает настоящую революцию, становясь первым столь масштабным спонсором клуба бундеслиги. Помимо спонсорства, в рамках установленных отношений подписано соглашение о сотрудничестве «Шальке» с санкт-петербургским «Зенитом». Партнерство предполагает стажировку тренеров, проведение товарищеских игр, организацию летних лагерей для воспитанников детских спортивных школ. Германия традиционно считается ярким примером честного и прозрачного бизнеса, а бундеслига бережно относится к своим традициям. Приобретение клубов иностранными инвесторами, как в чемпионате Англии, в немецком футболе не допустимо. Кроме того, клубы Германии независимы от финансового благополучия бизнес-кланов, в отличие от команд итальянской Серии А или испанской Примейры. Немецкие футбольные структуры допускают только активную спонсорскую поддержку, что полностью отвечает концепции «Газпрома», не стремящегося копировать, как правило, нерентабельные финансовые вливания русских и американских бизнесменов в английский футбол. Кроме того, и у клуба, и у его нового спонсора схожие амбиции. «Газпром» хочет стать равноправным конкурентом на энергетическом рынке Германии. В этом смысле символично желание «Шальке» разделить с «Баварией» немецкий футбольный трон.

НОВЫЙ СПОНСОР

Финляндия, как и Эстония, полностью зависит от импорта российского газа. В Германии доля энергоресурсов из России составляет 40 процентов, в Австрии этот показатель составляет 75 процентов, в то время как в Италии и Франции это 25 процентов. Налоговые отчисления «Газпрома» формируют четвертую часть бюджета РФ. Концерн владеет не только 463.000 километрами трубопроводов, но и собственными банками, авиалиниями, СМИ и электростанциями. «Газпром» производит впечатление отдельного государства внутри России, именно поэтому ему необходима новая PR-стратегия, которая поможет создать «Газпрому» в Европе имидж чисто коммерческого предприятия. Спонсорство – это знак признания, и если компания преследует цель представить свой товар массе немецких граждан, то футбольная реклама является в данном случае очень привлекательным и выгодным инструментом, пусть и стоящим миллионы. Пока энергетический концерн поставляет газ немецким фирмам по актуальным рыночным ценам, а те в свою очередь с существенной надбавкой направляют его дальше к конечным потребителям. Наибольшую прибыль при этом получают посредники, то есть немецкие предприятия, а не производители, как «Газпром». Именно это должно поменяться в будущем. Путем спонсорского соглашения будет проведено подключение непосредственно к немецкой «газовой плите». Реклама на форме клуба предоставит конечным потребителям брэнд, который у них позже будет всплывать в

Foto: SCHALKE 04

ПУТЕМ СПОНСОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ БУДЕТ ПРОВЕДЕНО ПОДКЛЮЧЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО К НЕМЕЦКОЙ «ГАЗОВОЙ ПЛИТЕ».

памяти вместе с позитивными ассоциациями, когда он будет принимать решение о выборе своего источника энергии.

ОБЩАЯ ФИЛОСОФИЯ

Успех альянса сколь долгосрочен, столь и постепенен. «Газпром» не берет пример с русских и американских олигархов в английском футболе, выделяющих сотни миллионов евро на укрепление состава. Инвестиции «Газпрома» рассчитаны на точечное усиление перспективными, но не звездными игроками. Примерами таких приобретений могут послужить хорватский полузащитник Иван Ракитич и немецкий защитник Хайко Вестерманн. И тот, и другой были лучшими в уходящем сезоне Шальке, в котором клуб дошел до одной четвертой финала Лиги Чемпионов, что уже является самым крупным успехом выступления кобальтовых в этом турнире. Дальше больше – Шальке обеспечило себе путевку в этот турнир и на будущий сезон. Такое постоянство, в котором рурский клуб всегда так завидовал «Баварии», не может не ассоциироваться с газпромовским партнерством. Нетрудно предположить, что именно новая философия руководства клуба убедила «Газпром» спонсировать эту команду. Последовательная политика Шальке прослеживается и в выборе наставника. Следующий сезон «Шальке» начнет под руководством на сегодняшний день самого перспективного голландского специалиста Фрэда Руттена, который опять же выбирает «Шальке» в качестве плацдарма для развития своей карьеры. Этот ход также должен повлечь за собой приток ряда талантливых голландских футболистов, стремящихся пройти европейскую «обкатку» в столь перспективном клубе.

ПЕРВЫЕ ПЛОДЫ И СВЕЖИЙ ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

О благотворном влиянии нового российско-германского альянса на имидж «Газпрома» можно будет судить спустя несколько лет. Положительные изменения восприятия «Шальке 04» заметны уже сейчас. «Шальке» уже не позиционирует себя как конкурента «Баварии», скромно указывая на разницу в финансовых возможностях. Как следствие – «Шальке» не воспринимается как рыцарь печального образа. Постоянная борьба с ветряными мельницами и несправедливым устройством мира сменилась кропотливым трудом с целью выхода на более высокий уровень..

AHK Vorsitzender Michael Harms begrüßt die Gäste.

Alexander Markus, stellvertretender Leiter der AHK, mit Ehefrau.

DIE WIRTSCHAFT TANZT

DER BALL DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT IST SCHON LÄNGST ZUR TRADITION GEWORDEN, DENNOCH WAR ES IN DIESEM JAHR DER ERSTE BALL UNTER DEM NEUEN LABEL DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER.

Gut 250 Gäste fanden sich am 12. April im Holiday Inn Sokolniki zum Ball der Deutschen Wirtschaft ein. Für Unterhaltung und Stimmung sorgte ein abwechslungsreiches Programm mit Tanznummern und Showeinlagen. Das ebenfalls schon zur Tradition gewordene Quiz stellte das Allgemein- und Spezialwissen der grundsätzlich interkulturell gebildeten Ballgäste auf den Prüfstein. Dass Tscheburaschka in der Orangenkiste gefunden wurde, gehörte dabei eher zum Allgemeinwissen, während nur Insider richtig ankreuzten, dass Alois, der Botschaftskoch, schon seit 21 Jahren die deutsche Gemeinde in Moskau bekocht. Die klugen Gewinner wurden mit attraktiven Preisen, gestiftet von The Ritz Carlton, Holiday Inn Sokoloniki und Mercedes Benz Russia ZAO, belohnt.

Ein herzlicher Dank gilt den Sponsoren des Abends: Allianz, MAKS besopasnost, Media Markt, Metro Cash & Carry, Salans und Siemens .)

Юрген Мёперт, член правления ВТП (посередине), с женой (слева) и друзьями.

Fachgespräche in der Zigarrenlounge.

ЭКОНОМИКА ТАНЦУЕТ

БАЛ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ УЖЕ СТАЛ ПРИВЫЧНОЙ ТРАДИЦИЕЙ, НО В ЭТОМ ГОДУ ОН ВПЕРВЫЕ ПРОШЕЛ ПОД ЭГИДОЙ НЕДАВНО ОБРАЗОВАННОЙ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ.

Йорг Бонгартц, казначей ВТП, и Петра Кохендёрфер из отдела экономики немецкого посольства.

Гвоздь программы: лазерное шоу.

В начале апреля в отеле Holiday Inn Сокольники собралось около 250 гостей. Программа вечера включала танцы и развлекательное шоу. Как всегда проводилась ставшая уже традиционной викторина, во время которой участники вечера могли блеснуть своими межкультурными знаниями. То, что Чебурашку нашли в ящике с апельсинами, оказалось вопросом общего образования, а то, что посольский повар Алоис уже 21 год работает для немецкой диаспоры в Москве, знали только посвященные. Победители, проявившие особую смекалку, были отмечены ценными призами от Ritz Carlton, Holiday Inn Сокольники и ЗАО «Mercedes Benz Russia».

От всей души благодарим спонсоров мероприятия: Allianz, «МАКС безопасность», Media Markt, Metro Cash & Carry, Salans и Siemens.

Ведущие программы Йенс Бёльманн и Рене Харун.

Рона и Эккехард Брозе, глава отдела экономики немецкого посольства.

Исполнение вальса.

DER NEUE PRÄSIDENT DER DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER: DR. HEINRICH WEISS

Dr. Heinrich Weiss, 1942 in Berlin geboren, ist Vorsitzender der SMS group, einem Maschinen- und Anlagenbaukonzern mit Sitz in Düsseldorf. Nach dem Studium der Elektrotechnik an der TH München durchlief der diplomierte Ingenieur Weiss eine betriebswirtschaftliche Ausbildung und verschiedene kaufmännische Praktika, bevor er 1971 Vorsitzender der Geschäftsführung des familieneigenen Unternehmens der Siemag Siegener Maschinenbau GmbH (SIEMAG) in Hilchenbach/Siegerland wurde.

Durch eine Fusion mit der MAN-Tochter Schloemann in Düsseldorf entstand im Jahr 1974 die SMS group, die von einem mittelständischen Maschinen- und Anlagenbauunternehmen zur heutigen global agierenden Unternehmensgruppe mit mehr als drei Milliarden Euro Umsatz aufgebaut wurde.

Neben seiner Tätigkeit im eigenen Unternehmen engagiert sich Heinrich Weiss seit mehr als 25 Jahren als Vorstandsmitglied des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft für den Ausbau der deutsch-russischen Beziehungen. Darüber hinaus ist er Vorsitzender des Außenwirtschaftsbeirats beim Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit und Ehrenmitglied des Arbeitskreises China im Asien-Pazifik-Ausschuss der deutschen Wirtschaft, den er von 1982 bis 1997 leitete.

Von 1983 bis 1988 war Weiss Bundesvorsitzender des Wirtschaftsrats der CDU und anschließend für zwei Jahre Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie. Zuvor war er sechs Jahre Vizepräsident des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA).

Heinrich Weiss ist Mitglied des Verwaltungsrates der Bombardier Inc. (Montreal/Kanada), Mitglied des Aufsichtsrates der Commerzbank AG (Frankfurt/Deutschland), der Deutschen Bahn AG (Berlin/Deutschland) und der Voith AG (Heidenheim/Deutschland).

Die Unternehmen der SMS group sind Weltmarktführer in verschiedenen Bereichen des Maschinenbaus, insbesondere im Anlagenbau für die metallurgische Industrie. Die Gruppe gliedert sich in die Unternehmensbereiche SMS Demag und SMS Meer, die gemeinsam die „SMS metallurgy" bilden. Im Jahr 2007 erwirtschafteten weltweit rund 8.000 Mitarbeiter mehr als drei Milliarden Euro Umsatz. Seit Jahrzehnten unterhält die SMS group besonders enge Beziehungen zu Russland. Allein in den vergangenen zwei Jahren konnten Aufträge in einem Gesamtwert von rund zwei Milliarden Euro verbucht werden.)

НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ: Д-Р ГЕНРИХ ВАЙСС

Д-р Генрих Вайсс родился в 1942 году в Берлине. В настоящий момент он председатель SMS group, машиностроительного концерна со штаб-квартирой в Дюссельдорфе. Закончил Мюнхенский политехнический институт по специальности электротехника. Будучи дипломированным инженером, получил специальность менеджера предприятием, работал в этой сфере в различных компаниях. В 1971 стал председателем правления семейного предприятия Siemag Siegener Maschinenbau GmbH (SIEMAG), расположенного в немецком городе Хильхенбах/Зигерланд.

В 1974 году это предприятие объединилось с дюссельдорфской дочкой концерна MAN, фирмой Schloemann, в результате чего была образована SMS group. Тогда это была компания среднего бизнеса, занимавшаяся машиностроением. Сегодня – промышленная группа, работающая по всему миру. Ее оборот составляет свыше трех млрд. евро.

Помимо работы в своей компании Генрих Вайсс более 25 лет является членом правления Восточного комитета немецкой экономики и принимает деятельное участие в развитии российско-германских торговых отношений. Кроме того, он – председатель внешнеэкономического совета при федеральном министре экономики и труда, а также почетный член Китайского отдела в Китайско-Тихоокеанском комитета немецкой экономики. С 1982 по 1997 он был его руководителем.

С 1983 по 1988 Генрих Вайсс был федеральным председателем экономического совета Христианско-Демократического Союза (ХДС), а затем два года занимал пост президента Федерального Союза Немецкой Промышленности. До этого он шесть лет был вице-президентом Союза Немецких Производителей Машин и Оборудования (VDMA).

Генрих Вайсс член правления компании Bombardier Inc. (Монреаль/Канада), член наблюдательного совета банка Commerzbank AG (Франкфурт/ФРГ), Немецких железных дорог (Deutscher Bahn AG, Берлин/ФРГ) и компании Voith AG (Хайденхайм/ФРГ).

SMS group – лидер мирового рынка в различных сферах машиностроения, в частности, в секторе оборудования для металлургической промышленности. Металлургическое направление в группе представлено двумя отделениями – SMS Demag и SMS Meer. В 2007 году в различных отделениях SMS group по всему миру насчитывалось 8.000 сотрудников. Ее оборот составил три млрд. евро. Уже не одно десятилетие компанию связывают тесные отношения с Россией. Только в последние два года общая сумма российских заказов составила два млрд. евро.)

INTERN

AHK – SOMMERFEST

24. JUNI 2008, BEST WESTERN ART HOTEL, ULITZA PESCHANAJA 2

Die AHK lädt ihre Kammermitglieder zum alljährlichen Sommerfest ein. Genießen Sie im Garten des Best Western Art Hotels bei Jazzmusik, Fassbier, Wein und Herzhaftem vom Grill eine lange, «weiße» Moskauer Sommernacht.
Die Kosten pro Person belaufen sich auf 3000 Rubel. Die Eintrittskarten können wie immer bar oder per Kreditkarte im Hotel bezahlt werden. Genauere Informationen zum Kartenvorverkauf erhalten Sie bei unserer Eventmanagerin Viktoria Lukyanskayte.

ANSPRECHPARTNER: VIKTORIA LUKYANSKAYTE, LUKYANSKAYTE@AHK-RUSSLAND.RU

ВТП – ПРАЗДНИК ЛЕТА

24 ИЮНЯ 2008 ГОДА, BEST WESTERN ART HOTEL, УЛ. ПЕСЧАНАЯ, 2

ВТП приглашает своих членов на ежегодный праздник лета. Он пройдет в саду отеля Best Western Art Hotel. Гостям предложат бочковое пиво, вино и блюда на гриле. Все это под звуки живого джаза, чтобы можно было от души насладиться одной из длинных «белых» московских ночей.
Стоимость входного билета – 3000 рублей на человека. Их можно купить за наличные или по кредитной карте в отеле. Подробная информация о билетах у нашего менеджера Виктории Лукьянскайте.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: АЛЕКСАНДР МАРКУС, MARKUS@AHK-RUSSLAND.RU

INFORMATIONSVERANSTALTUNG: „GREENFIELD- UND BROWNFIELDPROJEKTE IN RUSSLAND"

26. JUNI 2008, 19.00, HAUS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, 1. KASATSCHIJ PEREULOK 7

Immer mehr ausländische Unternehmen lassen sich mit einer Produktion in Russland nieder. Damit die Investition sich auch lohnt, müssen von Anfang die richtigen Entscheidungen getroffen werden. Die Grundstücksfrage ist hier von elementarer Bedeutung.
Die Veranstaltung vermittelt einen Überblick über fertige und laufende Greenfield- und Brownfieldprojekte in Russland, rechtliche Fragen zum Grundstücksmarkt und Baurecht und Problemfelder wie z.B. Umweltschutz und Steuern werden hier von Experten umfassend beleuchtet.

ANSPRECHPARTNER: RENE HARUN, HARUN@AHK-RUSSLAND.RU

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОЕКТЫ GREENFIELD/BROWNFIELD В РОССИИ»

26 ИЮНЯ 2008 ГОДА, 19.00, ДОМ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ, 1-ЫЙ КАЗАЧИЙ ПЕР., 7

Все больше иностранных компаний открывают собственное производство в России. Для того, чтобы инвестиции оправдались, важно уже с первых шагов действовать правильно. Одну из решающих ролей здесь играет вопрос о земельном участке.
На мероприятии будут представлены как уже реализованные в России, так и текущие проекты типа Greenfield и Brownfield. Эксперты подробно осветят такие вопросы, как правовые проблемы земельного рынка в России, строительное законодательство, защита окружающей среды и налогообложение при застройке.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: РЕНЕ ХАРУН, HARUN@AHK-RUSSLAND.RU

EXTERN

CTT - INTERNATIONALE MESSE FÜR BAUTECHNIK UND – TECHNOLOGIE

17. – 21. JUNI 2008

MOSKAU

Die CTT – Internationale Fachmesse für Baumaschinen und Bautechnologie, die als wichtigste Messe für die Bau- und Baustoffmaschinenbranche in Russland und der GUS gilt, findet zum neunten Mal auf dem Messegelände Crocus Expo in Moskau statt.
Gezeigt werden Ausrüstung für Erdarbeiten, Straßenbau, Brücken-, Tunnel- und Leitungsbau, Produktion und Lagerung von Baustoffen und -materialien, Verarbeitung von Baumüll und -abfällen, Gebäudereinigung und -reparatur, Baukonstruktionen, Transport- und Fördertechnik sowie Gebäudeabriss und -sicherheit, Bohrausrüstungen.
Angebotsschwerpunkt: Baubedarf, Baumaschinen, Baustoffe, Bauteile, Bautechnik, Bausysteme, Baustoffmaschinen, Tunnelbau.

ARBEITSRECHT RUSSLAND / UKRAINE

18. JUNI 2008

BERLIN

In dieser Veranstaltung gewinnen Sie einen Überblick über die Grundlagen der unterschiedlichen Arbeitsverhältnisse und die Besonderheiten des jeweiligen Landes im Vergleich zum deutschen Arbeitsrecht.

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN: WWW1.DGFP.COM

INLEGMASH

23. – 27. JUNI 2008

MOSKAU

Internationale Fachausstellung für Ausrüstungen und technologische Verfahren in der Leichtindustrie findet zum 11. Mal mit Beteiligung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie im Expocenter statt.
Angebotsschwerpunkt: Textilmaschinen, Textilverarbeitung, Bekleidungsmaschinen, Lederverarbeitung, Lederherstellungsmaschinen, Schuhherstellungsmaschinen, Umweltschutz.
Branchenschwerpunkt: Textil- und Bekleidungsmaschinen, Leder- und Schuhmaschinen.

INTERAUTO - MIAS - MOSCOW INTERNATIONAL AUTOMOBILSALON

27. – 31. AUGUST 2008

MOSKAU

Auf dem Gelände des Crocus Expo International Exhibition Center werden vor allem Personenkraftwagen, Nutzfahrzeuge und Fahrzeugteile gezeigt.
Die Bundesrepublik Deutschland war im letzten Jahr zum zweiten Mal mit einem Gemeinschaftsstand deutscher Unternehmen auf der Interauto präsent. In 2007 stellten 15 Direktaussteller auf einer Fläche von 353 qm aus. Zusätzlich wurde ein Bundesinformationsstand von 55 qm als zentraler Anlaufpunkt für die deutschen Aussteller und Besucher in die Firmenpräsentation integriert.
Branchenschwerpunkt; Fahrzeugbau (Automobile, Nutzfahrzeuge, Motorräder, Caravans, Kfz-Zubehör)
Angebotsschwerpunkt: Kraftfahrzeuge, Personenkraftwagen, Motorräder, Werkstattausrüstung, Werkzeuge, Automobilersatzteile, Zubehör.

СТТ – МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ

17 – 21 ИЮНЯ 2008

МОСКВА

В центре внимания этого мероприятия – Москва и Сочи. В России уже много лет подряд продолжается строительный бум. После объявления Сочи столицей Зимних Олимпийских Игр 2014 года, в Краснодарский край потянулись иностранные компании из сферы строительства, реконструкции, архитектуры и проектирования. Только на одну строительную деятельность здесь намечено выделять по два миллиарда евро в год. Немецкие фирмы пользуются великолепной репутацией в России и, соответственно, имеют хорошие шансы для того, чтобы принять участие в продолжающемся здесь строительном буме.

ТРУДОВОЕ ПРАВО В РОССИИ И НА УКРАИНЕ

18 ИЮНЯ 2008

БЕРЛИН

Участникам семинара будут представлены обзор основных положений трудового права обеих стран, их отличие друг от друга, а также сравнение с трудовым законодательством Германии.

БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: WWW1.DGFP.COM

ИНЛЕГМАШ

23 – 27 ИЮНЯ 2008

МОСКВА

Международная специализированная выставка оборудования и технологических процессов в легкой промышленности состоится в 11-й раз. Мероприятие проводится при поддержке Федерального министерства экономики и технологий Германии. Место проведения – Экспоцентр.
Основные разделы: текстильное оборудование, текстильно-отделочные машины, швейное оборудование, оборудование кожевенного производства, обувные машины, защита окружающей среды.
Специализация: текстильные и швейные машины, оборудование для кожевенного и обувного производства.

ИНТЕРАВТО – ММАС – МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН

27 – 31 АВГУСТА 2008

МОСКВА

В выставочном центре Крокус Экспо покажут легковые и грузовые автомобили, а также различные комплектующие к ним. В прошлом году Германия участвовала в выставке уже во второй раз и была представлена коллективным стендом немецких компаний. 15 экспонентов показали тогда свою продукцию на площади в 353 кв. м. Здесь также работал дополнительный информационный стенд ФРГ площадью в 55 кв. м., куда могли обращаться немецкие участники и посетители выставки.
Специализация: автомобилестроение (легковые, грузовые автомобили, мотоциклы, прицепы, автопринадлежности).
Основные разделы: автомобили, легковые автомобили, мотоциклы, оборудование для автомастерских, инструменты, запчасти, сопутствующие товары.

BEITEN BURKHARDT IST DIE GRÖSSTE DEUTSCHE WIRTSCHAFTSKANZLEI IN RUSSLAND

Drei Partner wechselten im ersten Quartal dieses Jahres mit ihren gesamten Teams zu BEITEN BURKHARDT Moskau. Mit diesem Eintritt wurden wir die größte deutsche Wirtschaftskanzlei in Russland. Nach 16 Jahren in Moskau, 12 Jahren in St. Petersburg und 4 Jahren in Kiew überschreitet unsere GUS-Praxis damit die Marke von 100 Anwälten.

Wir beraten ausländische Investoren beim Markteintritt und bei Investitionen in Russland, einschließlich: Strukturierung von Joint Ventures, M&A-Transaktionen, Immobilieninvestitionen und Bauprojekte, Arbeitsrecht und Entsendungsmodelle, Beratung in Steuerfragen, Schutz geistigen Eigentums, IT- und Medienrecht, Prozessvertretung und Beilegung von Streitigkeiten.

Falk Tischendorf
Immobilienrechtsexperte mit Schwerpunkt in der begleitenden Beratung bei Immobilieninvestitionen und der Entwicklung von Projektfinanzierungsmodellen.

Eugen Zentner
Immobilienrechtsexperte mit Schwerpunkt Produktionsansiedlungen.

Svetlana Turbanova
Leiterin der Moskauer Praxisgruppe Litigation und IP.

Weiterhin freuen wir uns, Ihnen die Ernennung von zwei neuen Salary Partnern bekannt zu geben:

Elena Balashova, LL.M.
Leiterin der Moskauer Praxisgruppe Arbeitsrecht.

Clemens Schlotter, LL.M.
Gesellschaftsrecht, Strukturierung von Joint Ventures.

BEITEN BURKHARDT · RECHTSANWÄLTE (ATTORNEYS-AT-LAW)

MOSKAU · DR. CHRISTIAN VON WISTINGHAUSEN · TEL.: +7 495 2329635 · CHRISTIAN.WISTINGHAUSEN@BBLAW.COM

ST. PETERSBURG · NATALIA WILKE · TEL.: +7 812 4496000 · NATALIA.WILKE@BBLAW.COM

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

BEITEN BURKHARDT

MITGLIEDER NEWS

DIE AHK STELLT VOR: ALEXANDER MARKUS IST NEUER STELLVERTRETENDER LEITER DER AHK MOSKAU

Seit dem 1. April ist Alexander Markus wieder in Moskau. Er ist jetzt als Stellvertreter von Michael Harms Mitglied der Geschäftsführung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer in Moskau.

Vorher war er zwei Jahre für die Europäische Kommission in Kiew. Dort hat er die ukrainische Regierung zu den Themen «Bürokratiebau» und «Regulatory Impact Assessment» beraten. Von 2001 bis 2006 war er Teamleiter bei Berlin Partner, der Wirtschaftsfördergesellschaft des Landes Berlin, und dort für Mittel- und Osteuropa zuständig, zuerst im Bereich Außenwirtschaft und später im Bereich Investorenwerbung. In Moskau arbeitete Alexander Markus von 1996 bis 2001 als Büroleiter von Gaulhofer & Partner und erlebte hier die heißen Zeiten der zweiten Jelzin-Wahl 1996 und dann ab August 1998 die Finanzkrise.

Er studierte Industriebetriebslehre und Russistik in Hamburg. Vor und während des Studiums hat er sich unternehmerisch betätigt – zuerst als Gründer und Verleger eines Stadtmagazins in seiner Heimatstadt Hildesheim und danach als Messelogistik-Dienstleister für Firmen wie Bosch, Nokia und Thomson.

.

НОВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП

С 1 апреля Александр Маркус снова в Москве. Теперь он – заместитель Михаэля Хармса и исполнительный директор Российско-Германской внешнеторговой палаты.

До этого Александр Маркус два года проработал в составе Европейской Комиссии в Киеве. Там он консультировал украинское правительство по вопросам формирования административной системы и оценки регулирующего воздействия (Regulatory Impact Assessment). С 2001 по 2006 он был руководителем Berlin Partner, общества экономического содействия федеративной земли Берлин. В частности, отвечал за контакты с Центральной и Восточной Европой, сперва по вопросам внешней торговли, затем – в сфере привлечения инвесторов. Александр Маркус работал в Москве с 1996 по 2001 в должности руководителя бюро Gaulhofer & Partner. В 1996 пережил здесь вторые Ельцинские выборы, в августе 1998 – дефолт.

Александр Маркус изучал управление промышленными предприятиями и русистику в Гамбурге. Работал как до, так и во время учебы. Был основателем и издателем местного журнала в родном городе Хильдесхайме, затем занимался выставочной логистикой в таких компаниях, как Bosch, Nokia и Thomson.

BKL-RUSSIA GEGRÜNDET

Zur Erweiterung des größten Fuhrparks an Bautechnik in Russland haben die «Stroitelnye Giganty» AG und die BKL GmbH (BaukraneLogistik), offizieller Liebherr-Dealer, das Unternehmen BKL-Russia gegründet. Die Hauptaufgabe des neuen Unternehmens ist die Versorgung von Bauunternehmen, mit zuverlässigen, hochtechnologischen Turmkränen. BKL-Russia ist eine OOO, gegründet von der geschlossenen AG «Stroitelnye Giganty» und der BKL GmbH, beide sind zur Hälfte am Satzungskapital beteiligt. Die Unterzeichnung der Dokumente läutet den Anfang einer neuen Etappe in der Umsetzung der Lieferungen von Baukränen nach Russland ein – im Laufe des Jahres 2008 wird sich der Fuhrpark von BKL-Russia mit 40 neuen Turmkränen der Marke Liebherr füllen, die eine Hebekraft von 8 bis 12 Tonnen bieten. Der Gesamtbestand des Fuhrparks von Turmkränen bei BKL-Russia wird sich 2008 auf 58 Kräne belaufen.

СОЗДАНА BKL-RUSSIA

ЗАО «Строительные Гиганты» и немецкая компания BKL GmbH (BaukraneLogistik), являющаяся официальным дилером Liebherr, учредили компанию BKL-Russia, основной задачей которой является обеспечение строительных компаний надежными высокотехнологичными башенными кранами. В настоящее время завершен процесс подписания учредительных документов, согласно которым BKL-Russia является обществом с ограниченной ответственностью. Подписание документов знаменует собой начало нового этапа в осуществлении поставок строительных кранов в Россию – в течение 2008 года парк BKL-Russia пополнится новыми башенными кранами Liebherr в количестве 40 единиц грузоподъемностью от 8 до 12 тонн. Общая численность парка башенных кранов BKL-Russia в 2008 году составит 54 крана.

PERSONALIEN UND UMZUG

RUSSIA CONSULTING hat in Moskau in der Nähe des Paweletski Bahnhofs neue, größere und modernere Büroräume bezogen (Ul. Bachruschina 32/1, 115054 Moskau. +7 495 956 55 57) Firmengrunder Ulf Schneider verkündete anlässlich des fünfjährigen Firmenjubiläums gleichzeitig zwei wichtige personelle Veränderungen. Das Moskauer Büro wird zukünftig von Rainer Stawinoga als Partner verstärkt. Davor war er als Partner im Pariser Büro von PricewaterhouseCoopers (PWC) Büro tätig und betreute dort sowohl russische Mandanten in Frankreich, als auch französische Unternehmen auf dem russischen Markt. In Moskau wird Rainer Stawinoga das Büro von RUSSIA CONSULTING mit inzwischen über 80 Mitarbeitern mit leiten.

Der Leiter des Büros in St. Petersburg, Daniel Breckheimer, wurde zum Partner befördert. Er baute das Büro in den letzten drei Jahren auf und konnte es zu einer bekannten Größe in der Hauptstadt der Nord-West Region entwickeln.

СМЕНА АДРЕСА И НОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ

Компания RUSSIA CONSULTING переехала в новый офис на улице Бахрушина 32/1, 115054 Москва. +7 495 956 55 57). В год пятилетнего юбилея со дня образования компании ее основатель Ульф Шнайдер объявил о важных кадровых изменениях. Партнером московского отделения теперь будет Райнер Ставинога. До сих пор он был партнером в парижском бюро PricewaterhouseCoopers (PWC). Там он консультировал как российских доверителей по поводу французского рынка, так и французские фирмы относительно рынка в России. Теперь Райнер Ставинога будет руководить московским бюро RUSSIA CONSULTING численностью в более чем 80 сотрудников.

Руководитель петербургского офиса, Даниэль Брекхаймер, также стал партнером компании. Он занимался развитием отделения RUSSIA CONSULTING последние три года и в результате превратил его в одну из самых авторитетных в своей отрасли фирм северной столицы.

MITGLIEDER NEWS

NEUER BOSCH-HAUPTSITZ IN MOSKAU GEPLANT

Bosch plant einen neuen Hauptsitz in Moskau. Das neue Gebäude wird Büros, Lager, Schulungs- und Servicezentrum sowie Parkplätze für nahezu alle Geschäftseinheiten des Unternehmens bieten. Das Investitionsvolumen für den Hauptsitz liegt bei rund 150 Millionen Euro. Der Komplex wird eine Gesamtfläche von 94.000 Quadratmetern haben. Ende März wurde der Kaufvertrag für das Grundstück unterzeichnet. Der erste Spatenstich wird voraussichtlich Ende 2009 erfolgen.

Damit reagierte Bosch auf das rasante Wachstum des Unternehmens in Russland. Bosch treibt die Lokalisierung der Fertigung weiter voran und will künftig auch Dieseltechnik und Waschmaschinen in Russland produzieren: im Laufe des Jahres 2009 plant das Unternehmen Dieselkomponenten für Nutzfahrzeuge zu fertigen. Die Produktion von Common-Rail-Injektoren wird zunächst im Bosch-Werk in Engels erfolgen.

Das von Bosch und Siemens geführte Gemeinschaftsunternehmen BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH plant den Bau eines weiteren Werks in St. Petersburg, in dem ab 2009 Waschmaschinen hergestellt werden sollen. Bereits im Juni 2007 eröffnete die BSH ein neues Werk in Strelnya bei St. Petersburg. Dort werden Kühlgefrierkombinationen hergestellt. Mittelfristig sollen dort 500 neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

Im August 2007 hatte Bosch als erster ausländischer Hersteller die Fertigung von Elektrowerkzeugen in Russland aufgenommen, um dem rasanten Wachstum der russischen Bauindustrie zu entsprechen. Die neue Fertigung in Engels produziert Elektrowerkzeuge für Handwerker. Bis Ende 2008 sollen dort zunächst rund 200 Arbeitsplätze entstehen.

СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ОФИСА BOSCH В МОСКВЕ

Учитывая бурное развитие бизнеса в регионе, Bosch планирует в скором времени построить новый офис в российской столице. Комплекс будет включать в себя офисные помещения, склады, учебный и сервисный центры, автопарковку; в нем разместятся почти все компании группы Bosch. Объем инвестиций в строительство составляет около 150 млн. евро. Общая площадь комплекса — 94.000 кв. м. Договор о приобретении земельного участка был подписан в конце марта 2008 года. Начало строительных работ запланировано на конец 2009 года.

Bosch продолжает политику переноса производства в регионы сбыта и намеревается в ближайшем будущем выпускать в России дизельную технику и стиральные машины. Компания планирует уже в 2009 году начать производство комплектующих для дизельных двигателей грузовых автомобилей. Производство систем впрыска начнется на заводе в городе Энгельс Саратовской области.

Совместное предприятие концернов Bosch и Siemens, компания «BCX бытовая техника» планирует строительство еще одного завода в Санкт-Петербурге, где с 2009 года будет развернуто производство стиральных машин. В июне 2007 года в поселке Стрельна под Санкт-Петербургом Bosch открыла завод по изготовлению холодильников с камерами глубокой заморозки. В среднесрочной перспективе на предприятии будет создано 500 новых рабочих мест.

В августе 2007 года Bosch стала первой иностранной компанией, которая начала производить свои электроинструменты в России, стремясь удовлетворить растущие потребности российской строительной отрасли. Электроинструменты выпускают на новом заводе в городе Энгельс. К концу 2008 года на предприятии будет создано 200 рабочих мест.

PROZESSRECHTSABTEILUNG UND M&A BEI RÖDL&PARTNER

Unter der Leitung des Rechtsanwalts Roman Gromovoj baut Rödl & Partner eine Prozessrechtsabteilung am Standort Moskau auf. Gromovoj wechselt vom Moskauer Büro von Nörr Stiefenhofer Lutz zu Rödl & Partner.

Gromovoj hat mehrjährige Erfahrung bei der prozessrechtlichen Vertretung von Unternehmen vor russischen Behörden und Gerichten. Er hat sich auf Streitsachen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Intellectual Property, Patentrecht, Vertragsgestaltung, Strafrecht und Verwaltungsrecht spezialisiert. Gromovoj wird in Moskau von einem Team aus drei Anwälten unterstützt.

Ferner erweitert Rödl & Partner seine Tätigkeit im Bereich M&A. Rechtsanwalt Alexey Kuzmishin baut eine Abteilung für M&A und Infrastrukturberatung auf.

Kuzmishin war zuvor bei einer namhaften deutschen Kanzlei und die letzen Jahre als Legal Counsel eines großen russischen Gasunternehmens tätig, wo er umfangreiche Erfahrungen im russischen M&A- und Gasgeschäft sammelte. Bei Rödl & Partner soll er seine Erfahrungen insbesondere aus dem Gasgeschäft einbringen, das in den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen ein herausragende Rolle spielt.

RÖDL & PARTNER ОТКРЫВАЕТ ОТДЕЛ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРАВА В РОССИИ

Московским отделом процессуального права компании Rödl & Partner будет руководить адвокат Роман Громовой. До этого он работал в московском бюро фирмы Nörr Stiefenhofer Lutz.

У Громового многолетний опыт защиты интересов компаний в российских инстанциях и судах. Он, в частности, специализируется в области акционерного, налогового, патентного права, интеллектуальной собственности, составлении договоров, а также в области уголовного и административного права. В московской команде адвоката еще три юриста.

Rödl & Partner также собирается укрепить свои позиции по вопросам слияний и поглощений. Адвокат Алексей Кузьмишин сейчас занимается созданием соответсвующего отдела и инфраструктуры в рамках компании.

До этого Кузьмишин работал в одном из наиболее авторитетных немецких адвокатских бюро, а также был юрисконсультом в одной из крупных российских газовых компаний, где приобрел немалый опыт в области изучения проблем слияний и поглощений и в сфере акционерного права. Для Rödl & Partner особенно ценен его опыт работы в газовой компании, так как именно эта отрасль играет очень важную роль в российско-германских экономических отношениях.

MITGLIEDER NEWS

UMFIRMIERUNG

Die Moskauer Repräsentanz der OOO «SIBC GmbH» (München, Deutschland) ist seit April 2008 mit einer eigenen Gesellschaft, der OOO «Turner and Townsend» («ООО Тернер энд Таунсенд») in Moskau vertreten. Der «Turner & Townsend», eine der weltweit größten unabhängigen internationalen Bau- und Unternehmensberatungen mit Hauptsitz in Leeds (Großbritannien), hat inzwischen die Firma «SIBC GmbH» zu 100 Prozent übernommen. Zurzeit wird auch der Moskauer Repräsentanz der ehemaligen «SIBC GmbH» in Repräsentanz der «Turner and Townsend GmbH» (Deutschland) umbenannt.

СМЕНА СОБСТВЕННИКА

С апреля 2008 года Московское представительство ООО «SIBC GmbH» (Мюнхен, Германия) переходит под юрисдикцию ООО «Turner and Townsend» (ООО «Тернер энд Таунсенд»). Эта компания, один из мировых лидеров в области строительного и коммерческого консалтинга со штаб-квартирой в британском городе Лидсе, приобрела 100 процентов акций «SIBC GmbH». Таким образом, московское отделение компании SIBC GmbH теперь переименовано в представительство «Turner and Townsend GmbH» (Германия).

PROJEKTSTART IN DOMDEDOWO

Am 21. April hat STS Logistics offiziell seine operative Tätigkeit im Büro- und Lagerterminal der Klasse «A» – «Sewernoje Domodedowo» aufgenommen. Das Objekt hat eine Nutzfläche von 10.500 qm und stellt 16.500 Palettenplätze zur Verfügung. Es sind 24 Verladerampen für Lkws vorgesehen. Bis zum zweiten Quartal 2009 möchte STS Logistics 50 Prozent eines geplanten Lagernetzwerkes, das 5 Städte und 50.000 qm Lagerflächen umfasst, in Betrieb nehmen. Dazu gehören Powolzhje, Sibir, Ural, die nord-westliche und südliche Region Russlands, sowie die Ukraine und Kasachstan. Die Lagerkomplexe bieten auch Stellflächen für Container. Es werden multimodale Güterzustellung zu den Terminals, Zollabfertigung sowie regionale Distribution, u. a. auch für Sammelgüter, angeboten. Mit diesem Projekt möchte sich STS Logistics endgültig als vollwertiger 3-PL-Anbieter, gestützt auf einer Basis aus Lagerterminals der Klasse A, positionieren. Angestrebt wird eine Kette von 10 Terminals in regionalen Zentren Russlands und der GUS Staaten mit einer Gesamtfläche von mehr als 100 000 qm.

ЗАПУСК СКЛАДСКОГО ПРОЕКТА

21 апреля STS Logistics официально начал свою операционную деятельность на офисно-складском терминале класса »A" - »Северное Домодедово". Полезная площадь объекта 10.500 кв.м., рассчитан он на единовременное хранение 16.500 паллетомест. Предусмотрено 24 погрузо-разгрузочных узла для грузового длинномерного автотранспорта. За период до второго квартала 2009 года STS Logistics планирует развернуть 50 процентов планируемой складской сети. А это пять городов и 50 000 кв.м. складских площадей. Это Поволжье, Сибирь, Урал, Северо-запад и Юг России, а также Украина и Казахстан. В состав ряда складских комплексов будут включены контейнерные площадки. Всем клиентам предлагаются услуги мультимодальной перевозки грузов на терминалы, таможенное оформление и региональная дистрибуция, в том числе и сборных грузов. Складской проект должен завершить переход STS Logistics к полноценному 3-PL сервису за счет добавления в линейку услуг операций складской логистики на базе терминалов класса »A". Окончательный масштаб сети - десять терминалов в региональных центрах России и СНГ, площадью свыше 100.000 кв.м.Общая численность парка башенных кранов BKL-Russia в 2008 году составит 54 крана.

THOST RUSSIA IN NEUEM BÜRO

Aufgrund erfreulicher Entwicklungen bei der Übernahme der Projektsteuerung für anspruchsvolle Bauvorhaben in Russland und Moskau reichten die Räume der OOO Thost Russia Projektmanagement nicht mehr aus, um allen Mitarbeitern einen angemessenen Arbeitsplatz bieten zu können.

Zum 1. Februar diese Jahres konnten neue Räume am Prospekt Mira / Ecke Gartenring bezogen werden. Die zentrale Lage und die unmittelbare Nähe zur Metrostation Sucharewskaja ermöglichen nun kürzere Wege und eine bessere Erreichbarkeit für Geschäftspartner und Mitarbeiter.

Am 17. April 2008 fand anlässlich der Einweihung der neuen Räume ein Empfang statt, bei dem zahlreiche Vertreter deutscher und russischer Firmen und Verbände bei einem Glas Sekt einen interessanten Erfahrungsaustausch pflegten.

Die neue Anschrift: OOO Thost Russia Projektmanagement, Prospekt Mira, Haus 3, Korpus 1, Metro Sucharewskaja, 129090 Moskau. Tel. / Fax. +7 495 411 66 25.

НОВЫЙ ОФИС THOST RUSSIA

Компания Thost Russia активно развивается. Недавно она приняла руководство крупными строительными проектами в России и в Москве. В связи с этим старый офис уже не мог вместить всех сотрудников.

1 февраля 2008 года были готовы новые офисные помещения на пересечении Проспекта Мира и Садового кольца. Главное преимущество этого адреса – центральное расположение и близость к станции метро Сухаревская, что очень удобно и для деловых партнеров, и для сотрудников.

17 апреля 2008 года по случаю открытия нового офиса компания устроила прием для многочисленных представителей немецких и российских фирм и союзов. Интересное и многообещающее общение проходило в приятной обстановке за бокалом шампанского.

Итак, наш новый адрес: ООО Thost Russia Projektmanagement, Проспект Мира, дом 3, корпус 1, метро Сухаревская, 129090 Москва. Тел. / Факс. +7 495 411 66 25.

LANTENHAMMER

- Verlagerungen von Betrieben und Produktionsanlagen jeglicher Art
- Schwerguttransporte inkl. Aufstellen und Positionieren aller Maschinentypen im Werk
- Zuverlässige Ausführung von De-, Re- und Neumontagen durch erfahrenes Fachpersonal
- weltweite Projektlogistik
- Verkauf von kompletten Produktionsanlagen für Baustoffe

- Передислокация предприятий и производственных мощностей любого типа
- Организация спецтранспорта, включая установку перевозимого оборудования на производстве
- Проведение монтажных работ (де-, ре- и первичный монтаж) высококвалифицированными специалистами
- международная проектная логистика
- Продажа производств по выпуску стройматериалов

Hauptsitz:
Mitterstrassweg 17
D-82064 Strasslach
Tel +49 (0)81 70-93 09-0
Fax +49 (0)81 70-82 02

Büro Moskau:
Pyatnitskaya Str. 2/38, Geb. 1
RU-115035 Moskau
Phone: +7 (495) 545 63 89
Fax: +7 (495) 951 56 28

Центральный офис:
Mitterstrassweg 17
D-82064 Strasslach
Тел.: +49 (0)81 70-93 09-0
Факс: +49 (0)81 70-82 02

Офис в Москве:
115035 Москва
ул. Пятницкая 2/38, стр.1
Тел.: +7 (495) 545 63 89
Факс: +7 (495) 951 56 28

Mitglied bei / Член

AHK VDMA

info@lantenhammer.com • www.lantenhammer.com

GermanyContact

GERMANYCONTACT RUSSIA ist das effiziente Werbemedium für Ihre Anzeige und Ihr Firmenprofil in Russland.

Ja, informieren Sie uns über GERMANY CONTACT RUSSIA. Senden Sie uns Anzeigenpreise, Themen und Termine.

Firma
Firma
Abteilung
Herr/ Frau
Straße
PLZ
Ort
Telefon
E-Mail

IfAD
Institut für Außenwirtschaft GmbH
Hohenzollernstraße 11 - 13
D-40211 Düsseldorf · Germany
Telefon + 49 (0) 211 55 04 26 70
Fax + 49 (0) 211 55 04 26 55
info@ifa-d.com

GERMANY CONTACT RUSSIA wird unterstützt durch:

AHK

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (MÄRZ / APRIL)

ALHO Holding GmbH & Co. KG	www.alho.com	Baugewerbe, Fertigbaumodule
Alpine Mayreder OOO	www.alpine.at	Bau von Verwaltungs- und Wohnhochhäusern, Industrieobjekten, Straßenbau, Tiefbau
Assist 24 ZAO International SOS	www.international.sos.com	Gesundheitswesen, medizinisches Versorgungszentrum
Dewey & LeBoeuf	www.dl.com	Rechtsberatung
GrandServiceAudit OOO	www.gs-audit.ru	Consulting, Wirtschaftsprüfung, Buchhaltung
Industrie- und Handelskammer Südwestsachsen	www.chemnitz.ihk24.de	IHK
Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg	www.ostwuertemberg.ihk.de	IHK
Industrie- und Handelskammer Bremen	www.handelskammer-bremen.de	IHK
Industrie- und Handelskammer Arnsberg	www.ihk-arnsberg.de	IHK
Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum	www.bochum.ihk.de	IHK
Industrie- und Handelskammer Potsdam	www.potsdam.ihk24.de	IHK
Industrie- und Handelskammer zu Lübeck	www.ihk-schleswig-holstein.de	IHK
Industrie-und Handelskammer Hannover	www.hannover.ihk.de	IHK
Industrie-und Handelskammer Würzburg-Schweinfurt	www.wuerzburg.ihk.de	IHK
Industrie-und Handelskammer Frankfurt am Main	www.frankfurt-main.ihk.de	IHK
Industrie-und Handelskammer Region Stuttgart	www.stuttgart.ihk.de	IHK
Industrie-und Handelskammer zu Köln	www.ihk-koeln.de	IHK
Industrie-und Handelskammer Ostbrandenburg	www.ihk-ostbrandenburg.de	IHK
Kaspersky Lab	www.kaspersky.ru, www.kaspersky.com	Forschung und Entwicklung, IT, Virenschutzprogramme
Kverneland Holding (DE) GmbH	www.kvernelandgroup.com	Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Anbaugeräten für die Landwirtschaft
Martens. Verlag & Consulting ZAO	www.mdz-moskau.eu	Verlag
SAMSKIP Russia GmbH	www.samskip.com	Schifffahrt
Scio OOO		Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit, Unternehmensberatung
Severstal OAO	www.severstal.ru	Erzbergbau, Metallerzeugung- und -bearbeitung
Verband der Händler und Hersteller von Fenster-und Türbeschlägen		Verband, Interessenvertretung

WITTENSTEIN

WITTENSTEIN AG

Mit mechatronischen Antriebs- und Servosystemen der WITTENSTEIN Gruppe werden Autos gebaut, Windeln verpackt oder Flugsimulatoren und Flugzeuge gesteuert. In Robotern, Verpackungs-, Förder- und Verfahrenstechnik, in der Bühnentechnik, in der Luft- und Raumfahrt, am Meeresboden, aber auch in medizintechnischen Produkten in und am Menschen sind die hochpräzisen Produkte der WITTENSTEIN Gruppe im Einsatz.

Nach wie vor ist die 1984 gegründete alpha getriebebau GmbH die größte Unternehmenstochter der WITTENSTEIN Gruppe, aus ihr entwickelt sich seit 2001 die WITTENSTEIN AG, die heute mit rund 1.300 Mitarbeitern weltweit in 40 Ländern und mehr als 60 Standorten präsent ist – darunter auch in Russland. Vor Ort beraten drei Händler kompetent über das komplette alpha-Produktportfolio für jeden Anwendungsbereich, angefangen von low-cost bis hin zu high-end.

Als Innovations- und Weltmarktführer für Spielarme Planetengetrieben sind heute weltweit mehr als 1.000.000 dieser hochpräzisen Antriebselemente der WITTENSTEIN Gruppe in den unterschiedlichsten Anwendungen eingesetzt. Innovative Hypoidgetriebe sowie die mechanischen Systemlösungen im Bereich Ritzel-Zahnstange und Kupplungsanbindung bieten dem Entwickler große Konstruktionsfreiheiten. Ergänzt wird das WITTENSTEIN-Produktportfolio durch integrierte elektromechanische rotative und lineare Servosysteme und miniaturisierte Servomotoren.

KONTAKT: WITTENSTEIN AG, WALTER-WITTENSTEIN-STRASSE 1, D-97999 IGERSHEIM, TEL.: +49 (0) 79 31 - 493 – 0, +49 (0) 700 - 493 10010, FAX: +49 (0) 79 31 - 493 – 200, E-MAIL: INFO@WITTENSTEIN.DE, INTERNET: WWW.WITTENSTEIN.DE

WWW.REG-AG.DE

WITTENSTEIN AG

С использованием техники под маркой WITTENSTEIN осуществляются производство автомобилей, упаковка газет и журналов, а также управление самолетами и авиационно-пилотажными тренажерами. Помимо этого, выпускаемые группой компаний WITTENSTEIN приводные системы успешно работают в таких отраслях промышленности, как лифтовое хозяйство, робототехника, упаковочное, транспортное, театрально-сценическое и прочее производственное оборудование, а также медицинская, авиационная, космическая и подводная техника.

Самым крупным подразделением холдинга WITTENSTEIN AG является фирма alpha getriebebau GmbH, которая была основана в 1984 году. На этой базе с 2001 года и стала формироваться группа компаний WITTENSTEIN, в которой на сегодняшний день задействовано около 1.300 сотрудников и которая представлена в 40 странах и 60 локальных представительствах по всему миру, в том числе и в России. Три локальных дистрибьютора консультируют клиентов по всему каталогу продуктов alpha для любых применений, начиная от low-cost, заканчивая high-end.

Всего за несколько лет предприятие превратилось в одного из мировых лидеров по новаторским решениям в сфере низколюфтовых планетарных редукторов. На сегодняшний день в мире нашли свое применение более 1 000 000 таких высокопрецизионных приводных элементов. Кроме того, инновационные гипоидные передачи фирмы alpha, как и механические системные решения с использованием зубчато-реечных передач и муфтовых соединений дают разработчикам огромную свободу при проектировании. А отличным дополнением для широкого ассортимента продукции компании WITTENSTEIN служат встраиваемые электромеханические ротационные и линейные сервосистемы и миниатюрные серводвигатели.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ЗАО "СЕРВОТЕХНИКА, WWW.SERVOTECHNICA.RU, ЗАО "НТЦ ПРИВОДНАЯ ТЕХНИКА", WWW.PRIVOD.RU, REG – ВОСТОК, САНКТ - ПЕТЕРБУРГ, WWW.REG-AG.DE

WWW.REG-AG.DE

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HANNOVER

Die Industrie- und Handelskammer Hannover ist eine der größten Industrie- und Handelskammern in Deutschland mit einer Mitgliederzahl von ca. 120.000 Unternehmen.
Die IHK bietet im Bereich Außenwirtschaft Beratung und Qualifizierung an. Sie hilft ihren Mitgliedsunternehmen beim Auf- und Ausbau ihrer internationalen Wirtschaftsbeziehungen, vermittelt Geschäftskontakte und organisiert zahlreiche internationale Unternehmertreffen im In- und Ausland.

KONTAKT: NDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HANNOVER
SCHIFFGRABEN 49, D-30175 HANNOVER
ТЕЛ.: +49 511 3107-201, ФАКС: +49 511 3107-345
E-MAIL: BRUNNER@HANNOVER.IHK.DE

WWW.HANNOVER.IHK.DE

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ГАННОВЕР

Торгово-промышленная палата Ганновер является одной из крупнейших палат в Германии. В ней насчитываются примерно 120 000 членов.

ТПП предлагает консультации в сфере внешнеэкономической деятельности и повышения квалификации. Она является посредником при налаживании международных экономических контактов и проводит многочисленные встречи предпринимателей в Германии и за рубежом.

КОНТАКТЫ: INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HANNOVER
SCHIFFGRABEN 49, D-30175 HANNOVER
ТЕЛ.: +49 511 3107-201, ФАКС: +49 511 3107-345
E-MAIL: BRUNNER@HANNOVER.IHK.DE

WWW.HANNOVER.IHK.DE

DIE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER OSTBRANDENBURG

Die Region Ostbrandenburg, im Spannungsfeld zwischen Berlin und der deutsch-polnischen Grenze gelegen, bietet alle Faktoren für einen attraktiven Standort. Eine reizvolle Landschaft, technologische Innovationen, eine gute Infrastruktur und traditionelle Industriestandorte laden zum Leben, Arbeiten und Investieren ein.
Ostbrandenburg ist ein dynamischer Wirtschaftsraum innerhalb Europas, dessen einzigartiger Charakter einerseits durch die Nähe zu Berlin, dem Sitz der Regierung und vieler Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, und andererseits durch die Nachbarschaft zum EU-Partner Polen geprägt wird. Bereits heute nutzen sowohl weltweit operierende Firmen als auch traditionell in der Region ansässige Industriezweige die einmalige Lage zwischen Ost und West und die herausragende Forschungs- und Entwicklungslandschaft. Hier wird Strom aus Wind und Wasserstoff produziert, supermoderne Fabriken stellen Solarzellen her und beliefern Kunden auf allen Kontinenten. Der weltweit größte Stahlhersteller hat hier eine Niederlassung und das weltweit erste Hybridkraftwerk sowie die größte Erdölraffinerie Europas befinden sich in Ostbrandenburg.

KONTAKT: SABINE ANDERS, TEL.: 0335 5621-1430, FAX: 0335 5621-1493,
E-MAIL: ANDERS@IHK-OSTBRANDENBURG.DE

WWW.IHK-OSTBRANDENBURG.DE

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ВОСТОЧНОГО БРАНДЕНБУРГА

Восточный Бранденбург, расположенный между Берлином и немецко-польской границей, имеет ряд преимуществ: привлекательный ландшафт, технологические инновации, хорошая инфраструктура и традиционные промышленные зоны приглашают к работе и инвестированию, а также спокойной жизни в этом регионе.
Восточный Бранденбург - это динамичное экономическое пространство в пределах Европы, неповторимый характер которой создается, с одной стороны, близостью к Берлину, то есть правительству и многим важным союзам немецкой экономики, и, с другой стороны, соседством к партнеру ЕС Польше. Уже сегодня как всемирно известные, так и локальные фирмы и производства используют его неповторимое положение между востоком и западом, а так-же его потенциал к развитию и исследованиям. Здесь получают энергию из ветра и водорода, а сверхсовременные фабрики производят солнечные клетки и снабжают клиентов на всех континентах. Самый крупный в мире производитель стали имеет здесь филиал. Кроме того, ведущая в мире гибридная ЭС, а также крупнейший нефтеперерабатывающий завод находятся также восточном Бранденбурге.
Восточный Бранденбург - это район богатый красивыми ландшафтами и достопримечательностями: замки, парки и церкви приглашают всех посетителей открыть для себя много нового. Многочисленные водоемы, площадки для гольфа, трассы и тропинки для велосипедных, конных и туристических прогулок позволяют каждому найти себе занятие по душе.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: САБИНА АНДЕРС
ТЕЛ.: 0335 5621-1430, ФАКС: 0335 5621-1493, E-MAIL: ANDERS@IHK-OSTBRANDENBURG.DE

WWW.IHK-OSTBRANDENBURG.DE

NEUVORSTELLUNGEN

IHK Industrie- und Handelskammer Südwestsachsen Chemnitz–Plauen–Zwickau

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER SÜDWESTSACHSEN CHEMNITZ PLAUEN – ZWICKAU

Die Industrie- und Handelskammer Südwestsachsen Chemnitz – Plauen – Zwickau ist im Verbund der deutschen Industrie- und Handelskammern zuständig für ca. 77.000 Mitgliedsunternehmen in Südwestsachsen. Neben der wirtschaftspolitischen Interessensvertretung nimmt die IHK Südwestsachsen hoheitliche Aufgaben in der Berufsausbildung, bei der Vereidigung von Sachverständigen und bei der Bescheinigung von Dokumenten im Außenwirtschaftsverkehr wahr. Die IHK engagiert sich aktiv bei der Unterstützung der Unternehmen beim Aufbau konkreter internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Hohe Priorität haben Maßnahmen zur gründlichen, langfristigen Vorbereitung von Auslandsgeschäften für den Einstieg in neue Märkte. Als Partner im Enterprise Europe Network der Europäischen Kommission bringt sie ihre Kompetenzen bei der Internationalisierung der Unternehmen ein.

Die Russische Föderation ist dabei ein Schwerpunktmarkt der internationalen Aktivitäten in Südwestsachsen. Seit nunmehr sieben Jahren finden regelmäßig im Frühjahr Wirtschaftstage Russland in Chemnitz statt, die interessierte Mitgliedsunternehmen und Gäste über die neuesten Entwicklungen auf dem russischen Markt informieren. Im Herbst 2008 begleitet die IHK Südwestsachsen eine Unternehmerdelegation zur Messebesuchsreise nach Moskau. Neben einem Besuch der Messe Heimtextil Russia stehen Gespräche mit russischen Branchenunternehmen auf dem Plan.

KONTAKT: INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER SÜDWESTSACHSEN CHEMNITZ – PLAUEN – ZWICKAU, STRASSE DER NATIONEN 25, 09111 CHEMNITZ
ANSPRECHPARTNERIN: BARBARA HOFMANN, TEL.: +49 371 69001240, FAX: +49 371 6900191240, E-MAIL: HOFMANN@CHEMNITZ.IHK.DE, INTERNET: WWW.CHEMNITZ.IHK24.DE

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЮГО-ЗАПАДНОЙ САКСОНИИ ХЕМНИЦ – ПЛАУЭН – ЦВИККАУ

(IHK Südwestsachsen) отвечает в рамках объединения немецких Торгово-промышленных палат за приблизительно 77.000 предприятий-членов ТПП в юго-западной части федеральной земли Саксония / Германия. Наряду с представлением их интересов в области экономической политики ТПП Юго-Западной Саксонии выполняет поставленные государством задачи в области профессионально-технического обучения, при приведении к присяге экспертов, а также при подтверждении документов в рамках внешнеэкономической деятельности. Высокий приоритет имеют мероприятия, проводимые в целях основательной, долгосрочной подготовки зарубежных сделок для выхода на новые рынки сбыта. В качестве партнера сетевой структуры «Enterprise Europe Network» Европейской Комиссии она вносит свою компетенцию при выходе предприятий и фирм на международный уровень.

Одним из наиболее важных направлений для международной активности в Юго-Восточной Саксонии является при этом Российская Федерация. На протяжении уже семь лет каждой весной в Хемнице регулярно проводятся «Дни российской экономики», в рамках которых заинтересованные предприятия-члены ТПП и гости получают информацию о новейших тенденциях развития на российском рынке. Осенью 2008 года ТПП Юго-Западной Саксонии будет сопровождать делегацию саксонских предпринимателей в поездке в Москву. Наряду с посещением выставки домашнего текстиля России планируются также встречи с российскими предпринимателями данной отрасли.

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: ГОСПОЖА БАРБАРА ХОФМАНН (BARBARA HOFMANN), ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЮГО-ЗАПАДНОЙ САКСОНИИ ХЕМНИЦ – ПЛАУЭН – ЦВИККАУ, STRASSE DER NATIONEN 25, 09111 CHEMNITZ / DEUTSCHLAND (ГОРОД ХЕМНИЦ / ГЕРМАНИЯ)
ТЕЛЕФОН: +49 371 69001240; ФАКС: +49 371 6900191240;
E-MAIL: HOFMANN@CHEMNITZ.IHK.DE;

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ

GS-AUDIT

GS-Audit legt den Schwerpunkt auf das Angebot von Berufsdienstleistungen in den Bereichen Audit (entsprechend russischen und internationalen Standards), Buchführungsservice (entsprechend russischen und internationalen Standards), Besteuerung, Outsourcing, Analyse und Einschätzung des rechtlichen Risikos (Due Diligence) beim Kauf und Verkauf von Unternehmen und anderer Aktiva.
Wir verfügen über große Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Kunden verschiedener Maßstäbe und Branchen. Zu unserem Kundenstamm gehören sowohl Großkonzerne, als auch kleine, sich aktiv entwickelnde Unternehmen.
Außerdem betreuen wir Unternehmen, die den ersten Schritt auf den russischen Markt wagen, aber keine Repräsentanz besitzen, sowie Unternehmen, die bereits ihre Geschäfte in Russland führen und Unterstützung bei der Zusammenarbeit mit den Steuerbehörden und anderen staatlichen Institutionen Russlands benötigen.
GS-Audit ist ein freundliches Kollektiv von hochqualifizierten Mitarbeitern. In jeder Situation stehen wir zu unseren Kunden.
Seit 2006 ist GS-Audit Mitglied des Berufsverbandes «Auditorkammer Russlands» und besitzt die Lizenz für die Ausübung der Auditortätigkeit mit der Nummer E007141.

KONTAKT: OOO «GRANDSERVICEAUDIT» (GS-AUDIT), MILOSERDOWA MARJANA EUGENJEWNA, 129343, MOSKAU, PR. SEREBRJAKOWA, D. 14, KORP. 9, OFFICE 215, TEL./FAX: (495) 663-21-70/ 663-21-71

MM@GS-AUDIT.RU

GS-AUDIT

GS-AUDIT предоставляет аудиторские и бухгалтерские услуги (как по российским, так и по международным стандартам IFRS), консультирует в сфере налогообложения, аутсорсинга, анализирует и оценивает правовые риски (Due Diligence) при приобретении, продаже компаний и иных активов.
У компании богатый опыт работы с малым, средним и крупным бизнесом, представляющим различные сферы экономики. Среди ее клиентов как крупные холдинги, так и небольшие, активно развивающиеся фирмы.
У GS-AUDIT обширный практический опыт работы с компаниями, которые хотят выйти на российский рынок, но еще не имеют собственный представительский офис, а также с теми, кто уже ведет бизнес в Росси и нуждается в поддержке при взаимодействии с налоговыми и прочими государственными органами.
GS-AUDIT – это дружный и доброжелательный коллектив высококвалифицированных сотрудников. В любых ситуациях мы всегда на стороне наших клиентов.
С 2006 года GS-AUDIT является членом профессиональной организации – Аудиторской Палаты России, и имеет лицензию на проведение аудиторской деятельности № E007141.

КОНТАКТ: ООО «ГРАНДСЕРВИСАУДИТ» (GS-AUDIT), 129343, МОСКВА, ПР. СЕРЕБРЯКОВА, Д. 14, КОРП. 9, ОФИС 215.,ТЕЛ./ФАКС: (495) 663-21-70/663-21-71, МИЛОСЕРДОВА МАРЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА, E-MAIL: MM@GS-AUDIT.RU

MM@GS-AUDIT.RU

KASPERSKY LAB

Kaspersky Lab reagiert im weltweiten Vergleich von Antivirus-Herstellern meist am schnellsten auf IT-Sicherheitsbedrohungen wie Viren, Spyware, Crimeware, Hacker, Phishing-Attacken und Spam. Die Produkte des global agierenden Unternehmens mit Hauptsitz in Moskau und deutschem Sitz in Ingolstadt haben sich sowohl bei Endkunden als auch bei KMUs, Großunternehmen und im mobilen Umfeld durch ihre erstklassigen Erkennungsraten und minimalen Reaktionszeiten einen Namen gemacht.
Neben den Stand-Alone-Lösungen des Security-Experten ist Kaspersky-Technologie Bestandteil vieler Produkte und Dienstleistungen führender IT-Sicherheitsunternehmen. Mit den Kaspersky Hosted Security Services bietet das Unternehmen darüber hinaus Dienstleistungen im Bereich Malware- und Spam-Schutz sowie Content-Kontrolle für Unternehmen jeder Größe an.
Weitere Details zu OEM-Partnern und zum Unternehmen sind unter www.kaspersky.de zu finden.

KONTAKT: KASPERSKY LABS GMBH, STEINHEILSTR. 13, 85053 INGOLSTADT, TELEFON: (0841) 981 890, FAX: (0841) 981 89 100, E-MAIL: VERTRIEB@KASPERSKY.DE

WWW.KASPERSKY.DE

ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО

Лаборатория Касперского – ведущий мировой производитель антивирусной продукции, обеспечивающей защиту от вирусов, шпионских программ, хакерских и фишинговых атак, спама. Штаб-квартира компании располагается в Москве, а немецкий локальный офис – в Ингольштадте (Бавария). Продукты Лаборатории отлично зарекомендовали себя благодаря высочайшей степени распознавания вирусов и минимальным временем реакции на новые угрозы. Антивирус Касперского защищает не только компьютеры частных пользователей, малого и среднего бизнеса, крупных компаний, но и целый ряд мобильных устройств. Помимо собственного производства технологии Лаборатории используются в основе продукции ведущих компаний, работающих в сфере информационной безопасности. Сервис Kaspersky Hosted Security предлагает предприятию любого размера помимо прочего антивирусную и спам защиту на уровне контроля содержания трафика.

КОНТАКТЫ: ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО, 123060 МОСКВА, 1-Й ВОЛОКОЛАМСКИЙ ПРОЕЗД, Д.10, КОРПУС 1, ТЕЛ. / ФАКС: +7495 913 50 87, INFO@KASPERSKY.COM

WWW.KASPERSKY.DE

BUCHTIPP

RECHNUNGSLEGUNG IN RUSSLAND

Die Beurteilung russischer Unternehmen und Handelspartner wird immer wichtiger. Das Verständnis der russischen Rechnungslegung steht daher immer mehr im Mittelpunkt, um Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu bewerten. Die Juristin Tatiana Ionova und der Wirtschaftsprüfer André Scholz haben sich in ihrer Publikation dieser Thematik gewidmet. Bei dem Buch handelt es sich um eine aktuelle Darstellung der russischen Rechnungslegung. Schwerpunkte bilden die Bilanzierung und Bewertung einzelner Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
Steuerliche Fragestellungen, Exkurse aus der Theorie und Praxis zu wirtschaftlich relevanten Themen, zahlreiche Beispiele und ein Glossar der wichtigsten russischen Fachbegriffe machen das Werk für international agierende Investoren und deren Berater besonders wertvoll.

VON TATIANA IONOVA UND ANDRÉ SCHOLZ
GABLER-VERLAG, 250 S., 49,90 EURO
ISBN: 978-3-8349-0701-1

ЧТО ПОЧИТАТЬ

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РОССИИ

Адекватная оценка российских компаний и торговых партнеров играет сейчас решающую роль. Особенно важно уметь разбираться в правилах российского бухучета. Именно эти знания позволяют сделать выводы об имущественном и финансовом положении партнерского предприятия, а также о его доходности. Всем этим вопросам посвящена книга юриста Татьяны Ионовой и аудитора Андре Шольц. Издание знакомит читателей с современной системой российского бухучета. Особое внимание уделяется составлению баланса и оценке отдельных его статей, в частности, дебетового и кредитового сальдо.
Книга также поднимает вопросы налогообложения, делает экскурсы в теорию и практику связанных с экономикой проблем, содержит массу конкретных примеров и имеет глоссарий российских экономических и бухгалтерских понятий. Все это делают ее незаменимой для иностранных инвесторов и их бизнес-консультантов.

ТАТЬЯНА ИОНОВА, АНДРЕ ШОЛЬЦ
ИЗДАТЕЛЬСТВО GABLER-VERLAG, 250 СТР., 49,90 ЕВРО
ISBN: 978-3-8349-0701-1

Ideen für den Erfolg –
Kompetenz aus einer Hand

Rödl & Partner

Rödl & Partner ist eine der führenden international tätigen Rechtsanwalts-, Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit über 2.500 Mitarbeitern an 79 Standorten weltweit.

Ihr Partner in Russland

In Russland begleiten wir seit 1992 über unsere Büros in Moskau und St. Petersburg vornehmlich deutsche Investoren in allen Fragen des russischen Wirtschaftsrechts, der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung – nahtlos und aus einer Hand. Wir beraten Sie bei der rechtlichen Strukturierung Ihres Russlandengagements, bei der optimalen steuerlichen Umsetzung sowie in Fragen des Finanz- und Rechnungswesens, des internationalen Berichtswesens und der internenRevision. Wir vertreten Ihre Interessen gegenüber den russischen Behörden und setzen Ihre Ansprüche vor Gericht durch. In Nürnberg und Stuttgart unterstützt Sie unser Kompetenzcenter Emerging Markets länderübergreifend bei Ihrem Engagement in Russland.

Ein Team aus 130 deutschen und russischen Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten bietet unseren Mandanten kompetente Beratung in folgenden Bereichen

Wirtschaftsprüfung – Steuerberatung – Rechtsberatung – Business Process Outsourcing

Ihre Ansprechpartner:
Thomas Brand, RA, Partner– thomas.brand@roedl.com
André Scholz, WP, StB, Partner – andre.scholz@roedl.com
Manfred Janoschka, WP, StB, Partner – manfred.janoschka@roedl.com

Belgien · Bosnien-Herzegowina · Brasilien · Bulgarien · China · Deutschland · Estland · Frankreich · Indien
Indonesien · Italien · Katar · Kroatien · Lettland · Litauen · Malaysia · Moldawien · Österreich · Polen · Rumänien
Russland · Schweden · Schweiz · Singapur · Slowakei · Slowenien · Spanien · Südkorea · Thailand · Tschechien
Türkei · Ukraine · Ungarn · USA · Vereinigte Arabische Emirate · Vietnam · Weißrussland

79 Standorte > 37 Länder > ein Unternehmen

Rödl & Partner Moskau | Business Center LeFort | Elektrosawodskaja 27 – 2 | Moskau 107023 | Tel. +7 (4 95) 933 51 20
Rödl & Partner St. Petersburg | Linija 14, Gebäude 7 | Wassiljewskij Ostrow | St. Petersburg 199034 | Tel. +7 (8 12) 320 66 93 www.roedl.ru

RUSSIA CONSULTING

Moskau St. Petersburg Kiew Almaty Hamburg

Recruiting:

- **Finanzdirektoren**
- **Hauptbuchhalter**
- **Financial Controller**

- mit fachlichem Kompetenztest -

Ansprechpartner: Ulf Schneider, Rainer Stawinoga, Sebastian Meißner

Moskau 115054
ul. Bakhrushina 32/1
Tel.: +7 (495) 956 55 57
Fax: +7 (495) 956 82 63
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu

St. Petersburg 193144
ul. Khersonskaya 39 A
Tel.: +7 (812) 458 58 00
Fax: +7 (812) 458 57 00

Kiew 01601
vul. Shovkovychna 42-44, Office 12
Tel.: +380 (44) 490 55 28
Fax: +380 (44) 490 55 29
info@ukraine-consulting.eu
www.ukraine-consulting.eu

Almaty 050000
ul. Zheltoksan 111 A
Tel.: +7 (7272) 58 49 74
Fax: +7 (7272) 58 40 15
info@kazakhstan-consulting.eu
www.kazakhstan-consulting.eu