



FOKUS:

LEBENSMITTELINDUSTRIE

ТЕМА НОМЕРА:

ПИЦЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

«Работодатель предоставляет копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица, указанного в абзаце втором или третьем подпункта 1 пункта 5 настоящей статьи, либо выписку из государственного реестра филиалов иностранных юридических лиц, аккредитованных в установленном порядке на территории Российской Федерации, в случае, если в соответствии с абзацем четвертым подпункта 1 пункта 5 настоящей статьи в качестве работодателя выступает филиал иностранного юридического лица».

Закон "О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ"

Планируете нанимать иностранных сотрудников, но не смогли прочитать это с первого раза?

Значит, мы вам пригодимся.

Мы оказываем помощь в легализации трудовой деятельности.

ООО «Центр информации немецкой экономики»

Ваши контактные лица

в Москве
Владимир Никитенко
nikitenko@DEinternational.ru

в Берлине
Александр Шпаак
spaak@DEinternational.ru

в Ст. Петербурге
Елена Иевлева
ei@petersburg-ahk.ru

Немецкие стандарты. Российский опыт.

www.DEinternational.ru



LIEBE MITGLIEDER,

mit Importsubstitution will Russland den wirtschaftlichen Strukturwandel erreichen. Ganz oben auf der Prioritätenliste stehen die Agrarwirtschaft und der Lebensmittelsektor. Dort bestehen auch die besten Chancen. Mit knapp 10 Prozent der weltweiten Ackerflächen hat das Land ein riesiges Potential, sich selbst zu ernähren.

Lange genug wurde die russische Wirtschaft ausschließlich mit Öl und Gas gleichgesetzt. Mit den letzten Entwicklungen scheint sich allmählich der Wille durchzusetzen, auch das vorhandene Agrarpotential endlich zu nutzen.

Über 200 Milliarden Rubel jährlich will Russland in die Agrar- und Ernährungswirtschaft bis 2020 investieren. Diese Unterstützung ist wichtig und richtig. Aber Geld alleine löst das Problem nicht.

Die Zeiten sind vorbei, in denen es hieß, die dümmsten Bauern ernten die dicksten Kartoffeln. In der heutigen Agrarwirtschaft werden händierend gut ausgebildete Fachkräfte gesucht, die einen modernen Mähdrescher oder eine Melkanlage bedienen können.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg ist eine gut ausgebaute Infrastruktur. Gerade im Agrar- und Lebensmittelbereich ist man auf eine leistungsfähige Logistik angewiesen. Jährlich verderben rund 30 Prozent des in Russland geernteten Gemüses, weil es an entsprechenden Lager- und Logistikzentren mangelt.

Mit schnellem Ersatz aus heimischer Lebensmittelproduktion ist zwar nicht zu rechnen: In der Agrar- und Ernährungswirtschaft kann es einige Jahre dauern, bis die angelegten Felder reichlich Früchte tragen. Aber die Möglichkeit, heute diese Felder anzulegen und zu bestellen, gibt es, und sie darf nicht verpasst werden.

Michael Harms
Vorstandsvorsitzender
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer



ДОРОГИЕ ЧЛЕНЫ ВТП,

с помощью импортозамещения Россия намерена добиться структурных изменений в экономике. В списке приоритетных направлений лидирующие позиции занимают аграрная промышленность и продовольственный сектор, где заложены наилучшие возможности для развития. Россия, на долю которой приходится более 10% площади мировых сельхозугодий, обладает огромным потенциалом и в состоянии сама обеспечивать себя продовольствием.

Долгое время российская экономика ассоциировалась исключительно с нефтью и газом. Изменения последних месяцев свидетельствуют о серьезном намерении использовать потенциал аграрного сектора.

Более 200 млрд рублей Россия планирует ежегодно инвестировать в аграрную и пищевую промышленность до 2020 года. Данная мера по поддержке важна и верна. Но одними деньгами проблему не решить.

Прошли времена, когда считалось, что крестьянину необязательно быть семи пядей во лбу, чтобы получить хороший урожай. Сегодня в этой сфере огромный спрос на специалистов с хорошей профессиональной подготовкой, которые способны управлять современным комбайном или доильной установкой.

К важным предпосылкам для экономического роста можно также отнести хорошо развитую инфраструктуру. Именно в сфере аграрной и пищевой промышленности многое зависит от эффективной логистики. Более 30% всех произведенных в стране овощей ежегодно портятся из-за нехватки складских и логистических центров. Конечно, в продовольственной сфере не стоит рассчитывать на скорую замену зарубежной продукции отечественной: в аграрном и пищевом секторе может пройти несколько лет, прежде чем семена дадут всходы. Но возможность сегодня освоить новые пашни есть, и ее нельзя упускать.

Михаэль Хармс
председатель правления
Российско-Германской внешнеторговой палаты

FOKUS: LEBENSMITTELINDUSTRIE

DIE RUSSISCHE REGIERUNG SETZT SEIT KURZEM AUF DIE HEIMISCHEN AGRARPRODUZENTEN. DAS LAND SOLL SICH WIEDER SELBST ERNÄHREN KÖNNEN, LAUTET DIE MAXIME. DAS POTENTIAL DAZU HAT RUSSLAND. ALLERDINGS MUSS DIESES POTENTIAL AUCH VERNÜNFTIG GENUTZT WERDEN.

**ТЕМА НОМЕРА:
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ УСИЛЕННО ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. СТРАНА МОЖЕТ И ДОЛЖНА САМА СЕБЯ ПРОКОРМИТЬ – ТАКОВА УСТАНОВКА. НЕОБХОДИМЫЙ ДЛЯ ЭТОГО ПОТЕНЦИАЛ ИМЕЕТСЯ. ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО НАУЧИТЬСЯ РАЗУМНО ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ.



04)

08)



14)

18)

„ES GIBT IN DER TAT RUSSISCHE KÄSEREIEN, DENEN ES GELUNGEN IST, EINEN MAASDAMER HERZUSTELLEN“

INTERVIEW MIT ULRICH MARSCHNER, GENERALDIREKTOR HOCHLAND RUSSLAND OOO, ÜBER DIE MÖGLICHKEITEN DER RUSSISCHEN LEBENSMITTELINDUSTRIE.

«В РОССИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАШЛИСЬ СЫРОДЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРОИЗВОДИТЬ МААСДАМ»

ИНТЕРВЬЮ С УЛЬРИХОМ МАРШНЕРОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ХОХЛАНД РУССЛАНД», О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОССИЙСКОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

EDITORIAL	01	REGIONEN	
FOKUS: LEBENSMITTELINDUSTRIE		Turgenjews Heimat Orjol wirbt um Investoren	38
„Russland ist ein Land mit enormen Möglichkeiten – diese müssen endlich in die Tat umgesetzt werden“	04	Uljanowsk pflegt Ruf als gute Geschäftsadresse	42
Euer Hochwohlgenährt	10	MARKT DEUTSCHLAND	
„Es gibt in der Tat russische Käsereien, denen es gelungen ist, einen Maasdamer herzustellen“	14	Neues aus Berlin und Brüssel	46
Produktkennzeichnung und Verbrauchsabfälle	22	KULTUR & LEBEN	
AKTUELLES		Sieben Fragen	48
Kurznachrichten	26	Mission Possible: vernünftig miteinander reden	50
Zukunftsmarkt Hausmüllentsorgung	28	AHK INTERN	
BRANCHEN & MÄRKTE		Ein Stück Venedig für Moskau	52
Kühl berechnet und intelligent gelagert	30	12. Deutsche Woche in St. Petersburg: Mit Vielfalt Rekorde brechen	54
Erneuerbare Energien in Zeiten der EU-Sanktionen	32	Personalkonferenz 2015	58
RECHT & STEUERN		AHK-Treff in Sibirien	59
Alles unter Kontrolle und voll geschäftsfähig – Interim-Management	36	Mitglieder News	59
		Neue Mitglieder	67

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber: DEinternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Chefredakteurin: Lena Steinmetz

Redaktionsadresse: 1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
Tel.: +7 (495) 2344950

Web: www.russland.ahk.de
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

Föderaler Dienst für Aufsicht im Bereich Kommunikation, Informationstechnologien und Massenmedien (Roskomnadzor) Urkunde über die Registrierung eines Massenmediums ПИ № ФС77-42639 vom 13. November 2010

Übersetzung: Kristina Iljina, Sarema Saripowa

Design und Layout: Viktor Malyschew

Umschlagfoto: jutar / Fotolia

Autoren: Inessa Burowa, Jewgenij Bytschkow, Ekaterina Dudina, René Harun, David Hoffmann, Olga Purwin, Philipp Rowe, Andreas Setzepfandt, Lena Steinmetz, Ullrich Umann, Tatiana Vukolova

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder. Die Redaktion trägt

keine Haftung für den Inhalt von Werbematerialien. Der Nachdruck von Materialien und deren Nutzung in jeglicher Form sind lediglich mit schriftlicher Genehmigung des Chefredakteurs möglich.

Redaktionsschluss: 8. Juni 2015

Druck: Samoprint, Chilkow per. 2, Moskau, www.dproject.ru

ZUKUNFTSMARKT HAUSMÜLLENTSORGUNG

RUSSLAND WÄRE EIN IDEALER
MARKT FÜR DEUTSCHE TECHNIK ZUR
HAUSMÜLLVERARBEITUNG.
DER BEDARF IST RIESIG.

**РЫНОК БУДУЩЕГО:
УТИЛИЗАЦИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ**

РОССИЯ МОЖЕТ СТАТЬ ИДЕАЛЬНЫМ РЫНКОМ
ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕРАБОТКИ
БЫТОВЫХ ОТХОДОВ. ПОТРЕБНОСТИ
ОГРОМНЫ.

28)

29)



36)

**ALLES UNTER KONTROLLE UND VOLL
GESCHÄFTSFÄHIG – INTERIM-MANAGEMENT**

INTERIM-MANAGEMENT IST EINE
WEITVERBREITETE LEISTUNG FÜR
INTERNATIONALE UNTERNEHMEN
IN RUSSLAND. WAS BEDEUTET DAS GENAU?

37)

**ВРЕМЕННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ:
СТАТУС И ПОЛНОМОЧИЯ**

ФОРМА ВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
ШИРОКО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ
В ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЯХ
В РОССИИ. В ЧЕМ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА?

К ЧИТАТЕЛЮ**ТЕМА НОМЕРА: ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

«Россия обладает огромными возможностями – их просто, наконец, надо реализовывать»	08
Ваше плодородие	12
«В России действительно нашлись сыродельные заводы, которые могут производить Маасдам»	18
Маркировка продуктов и утилизация отходов	24

НОВОСТИ

Коротко	27
Рынок будущего: утилизация бытовых отходов	29

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Интеллектуальный склад – холодный расчет	31
Возобновляемые источники энергии во времена санкций	34

НАЛОГИ & ПРАВО

Временный управляющий: статус и полномочия	37
--	----

РЕГИОНЫ

Родина Тургенева приглашает инвесторов	40
Бизнес-партнер Ульяновск: работа над имиджем	44

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя	47
-------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	48
Разумное общение как достижимая цель	51

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Венецианские мотивы в Москве	53
12-ая Неделя Германии в Санкт-Петербурге: рекордное многообразие	56
Конференция по вопросам персонала 2015	58
Встреча ВТП в Сибири	59
От членов палаты	59
Новые члены палаты	67

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель: Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель: DEinternational
ООО «Центр информации немецкой экономики»

Главный редактор: Лена Штайнметц

Адрес редакции: 1-й Казачий пер., д. 7,

119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
Web: www.russland.ahk.dex
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Журнал выходит ежеквартально.

Федеральная служба по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-42639 от 13 ноября 2010 года.

Перевод: Кристина Ильина, Зарема Зарипова

Дизайн и верстка: Виктор Малышев

Фото на обложке: jutar / Fotolia

Авторы: Инесса Бурова, Евгений Бычков, Татьяна
Вуколова, Екатерина Лудина, Андреас Зетцелфандт,
Ольга Пураин, Филипп Рове, Ульрих Уманн, Рене
Харун, Давид Хоффманн, Лена Штайнметц

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

Подписание в печать: 8 июня 2015

Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru



„RUSSLAND IST EIN LAND MIT ENORMEN MÖGLICHKEITEN – DIESE MÜSSEN ENDLICH IN DIE TAT UMGESETZT WERDEN“

KANN DIE RUSSISCHE AGRARINDUSTRIE AUF DEM WELTMARKT MITHALTEN? SEINE SICHT DARAUF ERKLÄRT IM INTERVIEW DR. HEINRICH STEINS, GENERALDIREKTOR JOHN DEERE RUS OOO.



WIE WÜRDEN SIE DIE AKTUELLE SITUATION IN DER RUSSISCHEN LANDWIRTSCHAFT BESCHREIBEN, ALS JEMAND, DER BEREITS EINIGE JAHRE IN RUSSLAND LEBT, UND ALS GENERALDIREKTOR EINES DER FÜHRENDEN UNTERNEHMEN IM BEREICH LANDTECHNIK?

Laut der Welternährungsorganisation der Vereinten Nationen verfügt Russland über ca. 10 Prozent der global für die Landwirtschaft nutzbaren Fläche – 120 Millionen Hektar. Allerdings trägt Russland nur mit drei Prozent zur weltweiten Produktion von Getreide bei, beim Gemüse ist es nur ein Prozent und bei der Milch vier Prozent. Damit schöpft dieses

riesige Land seine Möglichkeiten noch keineswegs aus.

WAS SIND DIE GRÜNDE?

Der Agrarsektor ist stark zersplittert und stand in den letzten beiden Jahrzehnten hinter dem Rohstoffsektor immer etwas zurück. Von 1992 bis 1998 schrumpfte die Produktion um 40 Prozent. In der Sowjetunion arbeitete Schätzungen zufolge jeder Fünfte in der Landwirtschaft, heute sind es gerade einmal sieben Prozent. Außerdem sind sinkende Subventionen aufgrund des WTO-Beitritts mit im Spiel.

Das Potential der hiesigen Landwirtschaft ist enorm. Russland könnte in Zukunft nicht nur



Thomas Weiss / pixelio.de

sich selbst ernähren, sondern auch einen wesentlichen Beitrag zur Ernährung von voraussichtlich neun Milliarden Menschen im Jahr 2050 leisten. Dies bedingt aber nachhaltige strukturelle Veränderungen.

EIN WESENTLICHES PROBLEM FÜR DIE RUSSISCHE AGRARINDUSTRIE IST DIE NICHT AUSREICHEND AUSGEBAUTE INFRASTRUKTUR. MIT WELCHEN WEITEREN MASSNAHMEN KÖNNTE DIE POLITIK DIE MODERNISIERUNG IN DER LANDWIRTSCHAFT SCHNELLER VORAN BRINGEN?

Die Landwirtschaft ist heute in der Tat ein globales Geschäft. Um wettbewerbsfähig zu sein, sind geringe Logistikkosten absolut not-

wendig. Nehmen Sie zum Beispiel das Eisenbahnmonopol und die Vertragsbedingungen in Containerhäfen. Beide Bereiche sind im Vergleich zum Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig. Auch der Zustand der Straßen in den ländlichen Gebieten ist nicht gerade hilfreich.

Ein weiterer Grund ist die Abwesenheit von effektiven Mechanismen zur Marktpreisbildung. So wäre zum Beispiel die Gründung einer Warenterminbörse ein wichtiger Schritt. Auch strukturelle Herausforderungen wie der hohe Anteil an Kleinbauern, marktbeherrschende Handelsketten und die große Regulierungsunsicherheit sind Themenfelder, die beachtet werden müssen. Außerdem fehlt bis

heute eine maßvolle, aber nachhaltige Subventionspolitik.

MIT DEM LEBENSMITTELEMBARGO HABEN SICH DEN RUSSISCHEN LANDWIRTEN ABER PLÖTZLICH EINIGE PROFITABLE MÖGLICHKEITEN GEBOTEN. ODER DOCH NICHT?

Es gibt sicherlich einige Bereiche, die kurzfristig von dem Embargo profitiert haben, zum Beispiel die Milchwirtschaft, insbesondere die Käseherstellung. Allerdings sind uns noch keine Bereiche bekannt, in denen eine nachhaltige Verbesserung eingetreten ist. Strukturelle Veränderungen in der Landwirtschaft benötigen einige Jahre und kommen nicht über Nacht.



Andreas-Hermesdorf / pibel.de

DANN SOLLTE ES WOHL FÜR EUROPÄISCHE LEBENSMITTELEXPORTEURE ZIEMLICH EINFACH SEIN, NACH DER AUFLÖSUNG DES EMBARGOS WIEDER AUF DEN RUSSISCHEN MARKT ZU KOMMEN?

Dies wird sehr stark von der Länge des Embargos abhängen. Sollte das Embargo am Ende des Jahres aufgehoben werden, sollte eine Rückkehr für europäische Produkte kein Problem sein. Je länger das Embargo allerdings andauert, umso größer wird das Risiko der Substitution. Allerdings muss auch erwähnt werden, dass viele Produkte ja bis heute nicht wirklich verschwunden sind, sondern einfach andere Importkanäle gefunden haben.

AKTUELL FÄLLT IMMER WIEDER DAS STICHWORT IMPORTSUBSTITUTION. INWIEWEIT HALTEN SIE DIESE STRATEGIE FÜR SINNVOLL?

Importsubstitutionen sind kein besonders gutes Mittel im Bereich von Investitionsgütern. Diese Strategie adressiert nicht die Lösung der strukturellen Probleme der Landwirtschaft oder anderer Industriezweige in Russland. Sie verzögert allenfalls die Entwicklung wettbewerbsfähiger Unternehmen und Produkte.

WIE IST IHR UNTERNEHMEN DERZEIT IN RUSSLAND AUFGESTELLT?

Wir haben heute in Russland zwei Fabriken, ein Verkaufshaus und ein Ersatzteillager. Für eine unserer Fabriken haben wir erst kürzlich den Status „Made in Russia“ vom russischen Ministerium für Industrie und Handel erhalten.

Dies war eine schwierige Reise. Die eigentliche Zertifizierung war relativ unproblematisch. Die Vorbereitung war allerdings aufwendig, besonders das Verstehen und Interpretieren der rechtlichen Anforderungen. Eine der größten Herausforderungen bei der Lokalisierung ist außerdem bis heute die Qualifizierung von russischen Lieferanten. Um tatsächlich zu produzieren, benötigt man aber auch eine gute Lieferantenbasis.

Auf unser Ersatzteillager sind wir besonders stolz. Wir bevorraten momentan ca. 80.000 Teilenummern für alle unsere Produkte. Jeder Kunde von Wladiwostok bis Smolensk sollte ein benötigtes Ersatzteil innerhalb von 24 Stunden erhalten. Zusätzlich haben wir begonnen, auch Länder wie Kasachstan aus Russland zu beliefern.

WAR BZW. IST IHR UNTERNEHMEN VON DEN SANKTIONEN BETROFFEN?

Die westlichen Sanktionen haben unseren Ersatzteillager zu Beginn getroffen, speziell sogenannte Dual-Use-Güter. Inzwischen sind aber entsprechende Exportlizenzen erteilt worden und die Geschäftsprozesse laufen wieder relativ reibungslos.

IST LOKALISIERUNG AUS IHRER SICHT EIN RATSAMER WEG?

Die Abwertung des Rubels macht Lokalisierung zu einer Notwendigkeit. Allerdings sind die Rahmenbedingungen immer noch relativ unbefriedigend. In den letzten Wochen scheinen verschiedene Ministerien sich zu bewe-

gen. Die Diskussionen zum Thema Lokalisierung werden weniger emotional geführt und verlaufen mehr zielgerichtet. Trotzdem haben wir noch einen langen Weg vor uns.

RUSSLAND WIRD NACHGESAGT, DASS ES SICH WIRTSCHAFTLICH MEHR UND MEHR IN RICHTUNG CHINA WENDET. WIE GROSS SIND IHRE BEDENKEN DIESBEZÜGLICH?

Die Liebe zu China scheint sich bereits im Abflauen zu befinden. Das war allenfalls ein heftiger Flirt. Aber inzwischen ist man wieder zurück in der Wirklichkeit. Allerdings könnte China durchaus eine längerfristige Rolle spielen, wenn es um die Finanzierung von Großprojekten mit Hilfe von Staatsfonds geht.

HABEN SIE EIN ERFOLGSREZEPT FÜR DIE RUSSISCHE WIRTSCHAFT?

Russland ist ein Land mit enormen Möglichkeiten. Allerdings müssen diese Möglichkeiten nun endlich in die Tat umgesetzt werden. Was das Land benötigt, ist ein echter strategischer Plan für Investitionen und nachhaltige strukturelle Veränderungen und Reformen, vor allem für Rechtssicherheit. Es muss zum einen attraktiv sein, in Russland zu investieren. Zum anderen muss es für junge Menschen attraktiv sein, in Russland zu bleiben und zu arbeiten, nicht nur in der Großstadt, sondern auch auf dem Land.)

Die Fragen stellten David Hoffmann und Lena Steinmetz, AHK Russland



Überblick behalten

Die geographischen Ausmaße der Russischen Föderation sind gewaltig. Den Überblick über die nahezu unbegrenzten Geschäftsmöglichkeiten zu behalten, erfordert einen verlässlichen Partner, der diese Aufgabe übernimmt – gerade in anspruchsvollen Zeiten. Dieser Partner sind wir – seit über 20 Jahren beraten wir unsere Mandanten bei ihren Russland-Engagements sowohl in der Rechts- und Steuerberatung als auch in der Wirtschaftsprüfung und dem Business Process Outsourcing. Die großen Entfernungen immer im Blick, betreuen wir die Geschäfte unserer Mandanten von den Metropolen Moskau und St. Petersburg aus.



Moskau | St. Petersburg
www.roedl.com/ru

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul

Managing Partner,
Rechts- und Steuerberatung
andreas.knaul@roedl.pro

Leonid Dimant

Business Process Outsourcing
leonid.dimant@roedl.pro

Denis Zharov

Wirtschaftsprüfung
denis.zharov@roedl.pro

Rödl & Partner Russland

Tel.: +7 (495) 933 51 20
moskau@roedl.pro
stpetersburg@roedl.pro



«РОССИЯ ОБЛАДАЕТ ОГРОМНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ – ИХ ПРОСТО, НАКОНЕЦ, НАДО РЕАЛИЗОВЫВАТЬ»

МОЖЕТ ЛИ АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО РОССИИ КОНКУРИРОВАТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ? СВОЕ ВИДЕНИЕ В ИНТЕРВЬЮ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ХАЙНРИХ ШТАЙНС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ДЖОН ДИР РУСЬ».

КАК БЫ ВЫ, ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ЖИВЕТ В РОССИИ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ И ЯВЛЯЕТСЯ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ, ОХАРАКТЕРИЗОВАЛИ ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ?

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций в России около 10% мировых площадей сельскохозяйственного назначения – 120 млн га. Тем не менее, доля России в мировом производстве зерновых составляет лишь три процента, овощей – один процент, и молока – четыре процента. Тем самым воз-

можности этой огромной страны используются далеко не полностью.

ЧТО ЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИЧИНОЙ ЭТОГО?

Аграрный сектор сильно раздроблен и в последние два десятилетия всегда немного отставал от сырьевого сектора. С 1992-го по 1998 год производство упало на 40%. В Советском Союзе, по имеющимся оценкам, каждый пятый человек работал в сельском хозяйстве, сегодня же это всего семь процентов. Кроме того, свою роль сыграло и уменьшение субсидирования из-за вступления в ВТО.

Потенциал сельского хозяйства страны огромен. Россия не только могла бы про-

кормить себя в будущем, но и внести существенный вклад в обеспечение продуктами питания ожидаемых к 2050 году девяти миллиардов человек. Это требует, однако, устойчивых структурных изменений.

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОСТИ – ЭТО НЕДОСТАТОЧНО РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. КАКИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ МОГЛИ БЫ СПОСОБСТВОВАТЬ БОЛЕЕ БЫСТРОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ?

Сегодня сельское хозяйство является настоящим глобальным бизнесом. Чтобы быть конкурентоспособным, крайне необхо-

меров, доминирование на рынке торговых сетей и высокий уровень нормативной неопределенности. Кроме того, сегодня не хватает умеренной, но устойчивой политики субсидирования.

С ВВЕДЕНИЕМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО В ПРОШЛОМ ГОДУ РОССИЙСКИМ ФЕРМЕРАМ НЕОЖИДАННО ОТКРЫЛИСЬ ВЫГОДНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ИЛИ ЭТО НЕ ТАК?

Есть, конечно, некоторые области, которые в краткосрочной перспективе извлекли выгоду из введения эмбарго, например, молочная промышленность, и, особенно, производство сыра. Тем не менее, у нас нет информации об отраслях, где произошло бы устойчивое улучшение. Структурные изменения в сельском хозяйстве не происходят в одночасье – на это уходят годы.

ЗНАЧИТ, ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ ВОЗВРАЩЕНИЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОСЛЕ ОТМЕНЫ ЭМБАРГО БУДЕТ ДОСТАТОЧНО ЛЕГКИМ?

Это в значительной степени будет зависеть от продолжительности запрета. Если эмбарго будет снято в конце года, возвращение европейской продукции не вызовет проблем. Однако чем дольше будет продолжаться эмбарго, тем выше риск замещения. Тем не менее, следует отметить, что многие продукты в действительности до сих пор не исчезли, а просто нашли другие каналы импорта.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КЛЮЧЕВЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ПОНЯТИЕ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ». В КАКОЙ МЕРЕ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, ЭТА СТРАТЕГИЯ ИМЕЕТ СМЫСЛ?

Импортозамещение – не слишком хороший способ в области товаров промышленно-технического назначения. Эта стратегия не направлена на решение структурных проблем в сельском хозяйстве или других промышленных отраслях в России. Она разве только задерживает развитие наиболее конкурентоспособных предприятий и товаров.

КАК НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОБСТОЯТ ДЕЛА ВАШЕЙ КОМПАНИИ В РОССИИ?

У нас сейчас в России два завода, торговый дом и склад запасных частей. Один из наших заводов недавно получил от Министерства промышленности и торговли статус «Сделано в России». Это был трудный путь. Сама сертификация прошла относительно без проблем. Однако подготовка была очень трудоемкой, особенно понимание и толкование правовых требований. Одной из самых больших проблем в локализации по-прежнему является квалификация российских поставщиков. Чтобы на самом деле

осуществлять производство, необходимо иметь хорошую базу поставщиков.

Мы особенно гордимся нашим складом запасных частей. У нас на складе на данный момент находится около 80 тыс. позиций деталей для всех наших продуктов. Каждый клиент от Владивостока до Смоленска должен и может получить необходимую запчасть в течение 24 часов.

ПОВЛИЯЛИ ЛИ САНКЦИИ НА ВАШ БИЗНЕС?

Западные санкции в самом начале затронули наш бизнес по продаже запасных частей, и прежде всего, так называемые товары двойного назначения. Между тем были получены соответствующие экспортные лицензии, и наши бизнес-процессы снова протекают относительно гладко.

НАСКОЛЬКО ЦЕЛЕСООБРАЗНЫМ ПУТЕМ В ДАННОЙ СИТУАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ?

Девальвация рубля делает локализацию необходимой. Однако, общие условия для ее осуществления все еще неудовлетворительны. За последние недели в этом направлении начались подвижки в нескольких министерствах. Дискуссии по локализации стали менее эмоциональными и более целенаправленными. Тем не менее, нам предстоит пройти еще долгий путь.

О РОССИИ ГОВОРЯТ, ЧТО ОНА В СВОИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСАХ ВСЕ БОЛЕЕ СКЛОНЯЕТСЯ В СТОРОНУ КИТАЯ. ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ ПО ЭТОМУ ПОВОДУ?

Любовь к Китаю, кажется, уже идет на убыль. Это был, однако, настойчивый флирт. Но теперь все вернулись к реальности. Тем не менее, Китай вполне может играть значительную роль, когда речь идет о долгосрочном финансировании крупных проектов с помощью государственных средств.

КАКОЙ РЕЦЕПТ ВЫПИСАЛИ БЫ ВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ?

Россия обладает огромными возможностями. Эти возможности надо просто, наконец, реализовывать. Страна нуждается в реальном стратегическом плане инвестиций и устойчивых структурных изменениях и реформах, прежде всего, для правовой определенности. С одной стороны, Россия должна быть достаточно привлекательной для инвесторов. С другой стороны, необходимо создать приемлемые условия для молодых людей, чтобы они оставались жить и работать в России – и не только в крупных городах, но и в сельской местности.)

Вопросы задавали Давид Хоффманн и Лена Штайнметц, ВТП России

димы низкие затраты на логистику. Возьмем в качестве примеров железнодорожную монополию и договорные условия обслуживания контейнеров в портах. Обе области, по сравнению с мировым рынком, не являются конкурентоспособными. Также оставляет желать лучшего и состояние дорог в сельской местности.

Еще одной причиной является отсутствие эффективных механизмов рыночного ценообразования. Например, важным шагом было бы создание товарной биржи по фьючерсным сделкам. Требуют проработки и такие темы, связанные со структурными проблемами, как высокая доля мелких фер-



EUER HOCHWOHLGENÄHRT

SEINEM STATUS UND EINFLUSS NACH IST MOSKAU UNBESTRITTEN DIE WICHTIGSTE STADT RUSLANDS. HIER LAUFEN NICHT NUR 80 PROZENT DES GESAMTEN FINANZUMSATZES ZUSAMMEN, SONDERN AUCH ÜBER 30 PROZENT DES LEBENSMITTELUMSATZES DES LANDES.

INESSA BUROWA, 000 „INFORMATIONSZENTRUM DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT“

Für den Moskauer Lebensmittelmarkt ist eine große Vielfalt verschiedener Einzelhandelsformate charakteristisch. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass hier die Nachfrage von Bevölkerungsgruppen mit unterschiedlichem Einkommen bedient werden muss. So verfügt Moskau über einige Handelsketten und Handelsformate, die für andere Regionen Russlands eher untypisch sind. Unter anderem entwickelt sich hier erfolgreich die Supermarktkette „Asbuka wkusa“ aus dem Premiumsegment, die bereits über 80 Filialen in ganz Moskau zählt.

Trotz der großen Nachfrage und der starken Kaufkraft der Moskauer, sind die Möglichkeiten der Nahrungsmittel- und landwirtschaftlichen

Produktion in der Metropole selbst recht begrenzt. Die Nahrungsversorgung der Hauptstadt hängt fast vollständig von der Einfuhr aus anderen russischen Regionen und dem Ausland ab.

Nach Angaben des Departements für Handel und Dienstleistungen der Stadt Moskau werden hier über zwölf Millionen Tonnen Nahrungsmittel jährlich verbraucht, davon entfallen etwa vier Millionen Tonnen auf Gemüse, Obst und Beerenfrüchte. Aus der russischen Produktion kommen in den Moskauer Einzelhandel vorwiegend solche Produkte wie Geflügel, das sogenannte Borschtsch-Gemüse (Kartoffel, Karotten, Weißkohl und Rote Beete) sowie Milchprodukte und Hühnereier.

Doch bei einer ganzen Reihe von Produkten wird mehr als die Hälfte des Gesamtbedarfs in Moskau durch die Einfuhr gedeckt. So werden beispielsweise etwa 50 Prozent des Rindfleischs importiert, bei Obst und Beeren beläuft sich diese Zahl sogar auf bis zu 90 Prozent. Insgesamt 60 bis 75 Prozent aller Lebensmittel in Moskau stammen aus der russischen Produktion.

ERNÄHRUNG ALS STAATSAUFTRAG

Neben traditionellen Einzelhändlern gehört die Moskauer Stadtregierung zu den wichtigen Akteuren auf dem Lebensmittelmarkt der Hauptstadt. Das von ihr umgesetzte Stadtprogramm zur Gewährleistung der Ernäh-



ungssicherheit sieht organisierte Einkäufe der Nahrungsmittel und Bildung eines Reservevorrats der Stadt vor. Somit können die Tendenzen und Ausweitung der Nachfrage bestimmt und Preise reguliert werden.

Darüber hinaus wird in den Regionen eine Produktionsbasis geschaffen, um nachhaltige Lieferungen landwirtschaftlicher Produkte auf dem Moskauer Markt zu sichern. Erreicht wird das durch die Gewährleistung der Absatzgarantie und subventionierte Kredite. Durch staatliche Einkäufe werden jährlich ca. drei Millionen Tonnen Nahrungsmittel nach Moskau geliefert.

Im Rahmen des städtischen Zielprogramms zur Einbindung regionaler Agrarproduzenten

in den Moskauer Nahrungsmittelsektor wurden auf der Grundlage der Moskauer Unternehmen Holdinggesellschaften gegründet, um dadurch die Abhängigkeit der Stadt von den Lebensmittelimporten zu senken. Im Ergebnis erhöhten sich die Lieferungen der Moskauer Agrarholdings wie folgt: bei Getreide – um das 11-fache, bei Fleisch – um das 1,8-fache (bis zu 45 Prozent des Gesamtverbrauchs), bei Milch und Milchprodukten (in Milch umgerechnet) – um das 7-fache, bei Graupen – um das 3,4-fache, bei Kartoffeln – um das Zweifache (bis zu 81 Prozent des Gesamtverbrauchs) und bei Gemüse – um das 1,4-fache (bis zu 40 Prozent des Gesamtverbrauchs).

STRUKTURELLE MARKTVERÄNDERUNGEN

Die vergangenen zwei Jahre brachten für die Produzenten und Lieferanten von Lebensmitteln viele Herausforderungen mit sich. Der Zustand des Markts wurde von zahlreichen Faktoren bedingt. Die wichtigsten von ihnen waren schwache Ernten bei einigen Obst- und Gemüsesorten (sowohl in Russland als auch in Exportländern), das Lebensmittelembargo, Schwierigkeiten bei der Lagerung der Produkte, welche bei vielen Großlieferanten nach der Schließung eines der größten Lebensmittellager der Stadt, des Pokrowskaja Gemüse-lagers, entstanden, sowie Veränderungen im Verbraucherverhalten, welche sich zum Ende des vergangenen Jahres besonders bemerkbar machten.

Einige Marktteilnehmer weisen auf den zunehmenden Preisdruck bei den Lieferungen seitens der Einzelhandelsketten hin, deren Rolle bei der Gestaltung des Lebensmittelmarkts stetig wächst. Dieser Preisdruck wirkt sich häufig negativ auf die Qualität und das Sortiment der Waren aus.

Zwischen 2011 und 2014 erfolgte eine noch stärkere Konsolidierung des Moskauer Marktes und eine Umverteilung der Marktanteile der wichtigsten Akteure des Lebensmitteleinzelhandels. 30 Märkte wurden geschlossen. Etwa 10.000 Kleinhändler, welche zuvor ihre Einkäufe an die handelsintensive Vorsilvesterzeit flexibel angepasst hatten, waren gezwungen, entweder ihre Tätigkeit zu reduzieren oder den Markt gänzlich zu verlassen.

STATT GEMÜSELAGER – AGRARCLUSTER

Mitte 2013 brachte die Moskauer Regierung die Initiative ein, veraltete Gemüselager durch drei Agrarcluster zu ersetzen. Das größte von ihnen, das Großhandelszentrum „Food City“ im Süden der Stadt, zwischen der Warschauer und der Kalugaer Chaussee, wurde bereits im September des vergangenen Jahres in Betrieb genommen. In diesem ersten und größten Agrarcluster in Russland, dem Pendant des französischen RUNGIS, erfolgt der Großhandel für alle Lebensmittelprodukte und Begleitwaren.

Zwei weitere geplante Cluster – der Westcluster in Maruschkino an der Borowsker Chaussee und der Nordcluster in Molschaninowo an der Leningrader Chaussee sollten ihren Betrieb jeweils Ende 2015 und Ende 2016 aufnehmen. Allerdings teilte das Departement für Handel und Dienstleistungen der Stadt Moskau mit, dass aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation die potentiellen Investoren bislang noch nicht bereit sind, sich an diesen Projekten zu beteiligen.)



ВАШЕ ПЛОДОРОДИЕ

ПО СВОЕМУ СТАТУСУ И ВЛИЯНИЮ МОСКВА ЯВЛЯЕТСЯ БЕЗУСЛОВНЫМ ЛИДЕРОМ СТРАНЫ. ЗДЕСЬ СКОНЦЕНТРИРОВАНЫ НЕ ТОЛЬКО 80% ФИНАНСОВОГО ОБОРОТА СТРАНЫ, НО И БОЛЕЕ 30% ОБОРОТА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ РОССИИ. / ИНЕССА БУРОВА, ООО «ЦЕНТР ИНФОРМАЦИИ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ»

Московский продуктовый рынок отличается многообразием форматов розничной торговли. В основном это связано с необходимостью удовлетворить спрос групп населения с различным уровнем дохода. Так, в Москве есть несколько торговых сетей и форматов торговли, нетипичных для других регионов России. В частности, в столице достаточно успешно развивается премиальный сегмент розничной торговли продуктами питания в лице сети супермаркетов «Азбука вкуса», открывшая в Москве более 80 супермаркетов.

Несмотря на большой спрос и высокую покупательную способность москвичей

в самом мегаполисе возможности производства продуктов питания и сельскохозяйственной продукции достаточно ограничены. Продовольственное обеспечение Москвы практически полностью зависит от импорта из других регионов России и зарубежных стран.

По информации Департамента торговли и услуг Москвы, объем потребления продуктов питания в столице превышает 12 млн тонн в год, из которых на овощи, фрукты и ягоды приходится около 4 млн тонн ежегодно. Среди продуктов российского производства в розничной продаже присутствуют преимущественно мясо птицы, а также борщевая

группа (картофель, морковь, капуста, свекла), молочные продукты и яйца.

Но по ряду продуктов импортная доля в Москве покрывает более половины всей потребности населения. Так, например, около 50% говядины завозится по импорту, а по фруктам и ягодам доля импорта составляет до 90%. В целом же на продукты питания российского производства приходится от 60 до 75% товаров в столичных магазинах.

ПИТАНИЕ ПО ГОСЗАКАЗУ

Важным игроком на рынке продовольствия столицы, помимо традиционных объектов оптово-розничной торговли, является



Ирина 747 / Fotolia

картофеля – в два раза (до 81% всего потребления), овощей – в 1,4 раза (до 40% всего потребления).

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА

Предыдущие два года были весьма непростыми для производителей и поставщиков продуктов питания. На состоянии рынка сказались многие факторы. Наиболее значимые из них: низкий урожай ряда овощей и фруктов (как в России, так и в других странах-экспортерах), введение продовольственного эмбарго, сложности с хранением продукции, возникшие у многих оптовых поставщиков Москвы после закрытия одного из крупнейших складских комплексов города – Покровской овощебазы, а также изменения в поведении потребителей, ставшие наиболее заметными к концу прошлого года.

Некоторые участники рынка отмечают все возрастающее давление на цену поставок со стороны розничных сетей, роль которых в формировании рынка продуктов питания неуклонно растет. Это давление часто идет в ущерб качеству и ассортименту продукции на полках магазинов.

За 2011–2014 годы в Москве произошла еще большая консолидация рынка и перераспределение долей основных игроков на рынке розничной торговли продуктов питания. Были закрыты 30 рынков; около 10 тыс. точек мелкорозничной торговли, которые ранее гибко подстраивали свои закупки под высокий предновогодний сезон, вынуждены были сократить свои объемы или полностью уйти с рынка.

ВМЕСТО ОВОЩЕБАЗЫ – АГРОКЛАСТЕР

В середине 2013 года правительство Москвы выступило с инициативой заменить устаревшие овощебазы тремя агрокластерами. Самый большой из них – оптово-продовольственный центр Food City на южном направлении между Варшавским и Калужским шоссе – уже начал свою работу в сентябре прошлого года. Это первый и крупнейший агрокластер России, аналог французского RUNGIS, на территории которого организована торговля оптом всеми видами продуктов и сопутствующих товаров.

Два других анонсированных комплекса – Западный кластер в Марушкино на Боровском шоссе и Северный кластер в Молжаниново на Ленинградском шоссе – планировалось ввести в эксплуатацию в конце 2015 года и в конце 2016 года соответственно. Однако, как прокомментировали ситуацию в департаменте торговли и услуг правительства Москвы, на фоне изменившейся экономической ситуации потенциальные инвесторы пока не готовы участвовать в проектах.)

правительство Москвы, которое внедрило городскую систему обеспечения продовольственной безопасности. Данная система базируется на организованных закупках продовольствия и формировании в городе резервного запаса продуктов.

Благодаря этому определяются направленность спроса и его расширение, регулируются цены. Кроме того, формируется производственная база в регионах РФ для поддержания устойчивых поставок сельскохозяйственной продукции на столичный рынок за счет формирования гарантированного сбыта продукции и льготного кредитования. По программе государственных закупок в

Москву ежегодно поставляется около трех миллионов тонн продуктов питания.

В рамках целевой программы города в сфере интеграции организаций продовольственного комплекса Москвы с сельскохозяйственными производителями регионов России на базе московских организаций были созданы организаций холдингового типа, чтобы снизить зависимость города от импорта продовольствия. В результате поставки московскими агропромышленными холдингами продовольственного зерна возросли в 11 раз, мяса – в 1,8 раза (до 45% всего потребления), молока и молокопродуктов в пересчете на молоко – в семь раз, круп – в 3,4 раза,

„ES GIBT IN DER TAT RUSSISCHE KÄSEREIEN, DENEN ES GELUNGEN IST, EINEN MAASDAMER HERZUSTELLEN“

INTERVIEW MIT ULRICH MARSCHNER, GENERALDIREKTOR HOCHLAND RUSSLAND OOO, ÜBER DIE MÖGLICHKEITEN DER RUSSISCHEN LEBENSMITTELINDUSTRIE.



H HOCHLAND IMPORTIERT SEIT 1994 NACH RUSSLAND. SEIT 2000 PRODUZIERT DAS UNTERNEHMEN HIER, SEIT 2003 IN EINER EIGENEN FABRIK. WIE LÄSST SICH DIE UNTERNEHMENSGESCHICHTE IN RUSSLAND FORTSETZEN?

Ende Oktober 2003 haben wir angefangen, in unserem eigenen Werk zu produzieren. 2007 haben wir das Werk noch einmal erweitert: Dort produzieren wir hauptsächlich Schmelzkäse und unser Weißkäse-Produkt „Fetaxa“. Ende 2010 haben wir einen zweiten Betrieb gekauft, der vormals Dr. Oetker gehörte, in Südrussland. Von Mitte 2011 bis Mitte 2012 haben wir ihn umgebaut, die Räume rekonstruiert und unser Equipment reingestellt. Seit Mitte 2012 produzieren wir in dem zweiten Betrieb, den wir gerade auch erweitert haben.

ALSO HAT SICH RUSSLAND GELOHNT?

Als 1997 die ersten Ideen kamen, in Russland zu produzieren, hatte Hochland natürlich Be-

denken. Wenn Sie nie in Russland waren, dann ist es schon verständlich, dass Ihre Bedenken vielleicht größer sind, als bei jemandem, der die Erfahrungen aus dem Land hat. Zudem ist es verständlich, dass Hochland als familiengeführtes Unternehmen ganz genau schauen muss, wie hoch die Risiken sind. Die Investitionen in unser erstes eigenes Werk in Russland, das 2003 eröffnet wurde, lagen bei 35 Millionen Euro. Und dass man da sich alles genau überlegt, ist schon nachvollziehbar.

Russland hat sich gelohnt, ganz klar. Wir haben über die Zeit eine sehr dynamische Entwicklung gehabt und natürlich hier auch Geld verdient. Dass es in der dynamischen Entwicklung immer mal wieder Brüche gibt, durch solche Krisen wie 1998, 2008/2009 oder jetzt wieder, das ist halt so. Wenn Sie das nicht haben wollen, dann bleiben Sie in Deutschland. Aber dann verpassen Sie auch die Möglichkeit einer solchen dynamischen Entwicklung.

WIE GEHT ES HOCHLAND RUSSLAND HEUTE? GIBT ES WOMÖGLICH WEITERE WACHSTUMSPLÄNE?

Im letzten Jahr sind wir in der Produktionsmenge – ich möchte betonen, bereits vor dem Embargo – um über 20 Prozent gewachsen. Wir sind Marktführer bei Schmelzkäse und Frischkäse, wir sind sehr gut aufgestellt im Weißkäse-Bereich. Und wir haben nicht die Absicht, dort stehen zu bleiben, wo wir jetzt sind. Wir überlegen ständig, was wir noch machen können. Zudem ist Russland von der landwirtschaftlichen Basis her nun nicht unbedingt das Land, wo Milch und Honig fließen. Vor allem Milch. Deswegen müssen wir uns immer wieder, und das machen wir schon

seit 1990, einen Überblick über die milchverarbeitende Industrie bzw. Käseindustrie verschaffen.

BEKOMMEN SIE EIGENTLICH VON IHREN RUSSISCHEN LIEFERANTEN DAS, WAS IHREN QUALITÄTSANSPRÜCHEN ENTSPICHT?

Die Lieferantensuche in Russland ist ein großes Thema. Für beide Seiten ist es ein Lernprozess, der auch nicht sehr schnell geht. Wir als Unternehmen sind da konsequent vorsichtig. Zunächst einmal schauen wir uns an, was angeboten wird. Dann wird die angebotene Ware bei uns untersucht. Es werden Testlieferungen gemacht, die Ware wird wieder in Labors untersucht. Unsere Technologen prüfen ganz genau, ob die Rohware unseren Anforderungen entspricht. Dann auditieren wir den Betrieb, und nicht nur einmal. Es werden Punkte vergeben – unter einer bestimmten Punktzahl wird gar nichts. Dann erst hat man ein mehr oder weniger klares Bild des Lieferanten.

Da wir inzwischen auch nicht mehr so klein sind, ist es auch für die Lieferanten interessant, für uns zu arbeiten. Nehmen wir zum Beispiel Cheddar, eine unserer Basis-Rohwaren für Schmelzkäse. Als wir hier mit unserer Produktion angefangen haben, gab es in Russland nur einen Betrieb, der Cheddar herstellte. Und auch der war nicht in bester Verfassung. So haben wir mit dem Betrieb gearbeitet und sind genau durch diese Stufenleiter gegangen. Dann haben wir mit einem weiteren Lieferanten ein kleines Projekt in der Region Krasnodar gemacht. Somit hatten wir bald zwei Betriebe, die extra für uns Cheddar produzierten.



YOU & METRO



FÜR ALLE, DIE VIEL FÜR WENIG WOLLEN

Metro Cash&Carry ist ein großes Team von Spezialisten, das seit 2001 erfolgreich auf dem russischen Markt präsent ist. Wir stehen für Service auf europäischem Niveau und ein umfangreiches Angebot von Qualitätswaren zu günstigen Preisen. Wir sehen unser Ziel darin, selbstständige Unternehmer zu unterstützen und ihnen zu helfen, noch erfolgreicher zu sein.

☎ 8 (800) 700-10-77 🌐 www.metro-cc.ru



www.wagner/bkcalade

HABEN SIE STAMMLIEFERANTEN ODER SUCHEN SIE IMMER WIEDER NEUE?

Bei den wichtigsten Rohwaren versuchen wir, stabile Lieferantenbeziehungen zu haben, damit wir nicht immer wieder diesen langen oben beschriebenen Weg gehen müssen. Wir arbeiten auch mit Händlern zusammen, gerade im Bereich Butter oder Magermilchpulver. Auch dort wechseln wir nicht ständig durch, weil auch der Händler eine gewisse Zeit braucht, um zu verstehen, wie unsere Anforderungen sind. Und wenn er das erst einmal begriffen hat, dann ist es für beide Seiten von Vorteil, eine stabile Beziehung zu pflegen. Wir haben inzwischen auch im Verpackungsbereich vieles lokalisiert, was wir früher aus Westeuropa importiert haben.

DANN HABEN SIE JA MIT SICHERHEIT ENTSPANNT AUF DAS LEBENSMITTELEMBARGO REAGIERT? ODER WAS WAR IHRE ERSTE REAKTION?

Zu diesem Zeitpunkt war ich im Urlaub in Dänemark. Ich muss wohl der Erste aus unserem Büro gewesen sein, der von diesem Putin-Erlass am 6. August 2014 abends erfahren hat. Natürlich hat man die Chancen gesehen, die man hat, wenn man im Land produziert. Aber richtig glücklich war ich nicht.

WARUM DENN?

Zum einen, weil es klar war, und das kann man heute deutlich sehen, dass Russland sich damit vom Rest der Welt entkoppelt. Da besteht die Gefahr, dass sich die beiden Weltteile diametral entwickeln. Wenn die Sanktionen eines Tages aufgehoben werden, dann treffen zwei Bereiche aufeinander, die sich auseinander entwickelt haben, auch im Preislevel. Und wenn die Westeuropäer mit dem niedrigen Preislevel wieder nach Russland kommen, dann wird es schon eine Weile dauern, bis sich das wieder justiert hat. Für alle, die in Russland produzieren, auch für uns, wird diese Nachsanktionsperiode sicher nicht ganz einfach.

Zum anderen, weil wir natürlich auch von diesem Embargo betroffen waren. Bestimmte Zutaten oder auch Rohwaren waren plötzlich nicht mehr da, insgesamt ca. 15. Das ging von Gewürzmischungen bis hin zu Käse wie Emmentaler, den wir vorher aus Frankreich bezogen hatten. Versuchen Sie mal, Emmentaler in Südamerika zu finden – da gibt es keinen. So haben wir uns in einer Nacht-und-Nebel-Aktion sofort umgetan, Richtung Schweiz. Dort haben wir Emmentaler gefunden, allerdings war der fast doppelt so teuer. Aber auch Südamerika hat nicht auf die Russen gewartet. Das ist ja nicht so, wenn einer kommt und Käse kaufen möchte, dass man den Milchhahn etwas weiter aufdrehen und mehr Käse machen kann.

UND DAS SCHLÄGT SICH IM PREIS NIEDER...

Ja, sicher. Das muss man sich vorstellen: Durch das Embargo, auf das Jahr gerechnet, hatte Russland plötzlich 300.000 Tonnen Käse weniger. Um dasselbe Volumen an Käse an die Verbraucher zu liefern, braucht man dann drei Millionen Tonnen Milch mehr. Das ist schon eine richtige Menge. Allerdings darf man nicht vergessen: Käse ist in Russland kein Grundnahrungsmittel. Der Pro-Kopf-Verbrauch für Käse liegt hier bei sechs Kilogramm. In Deutschland – bei 22 Kilogramm. Wenn es keinen Käse gibt, dann wird kein Käse gegessen: Das ist für den Russen kein primäres Merkmal einer existenziellen Krise.

HOCHLAND RUSSLAND PRODUZIERT ABER WEITER.

Ja. Es war keine einfache Phase für uns, aber es ist uns gelungen, diese Defizite relativ schnell zu kompensieren. Zum Teil durch forcierte Entwicklung von bestimmten Lieferanten in Russland. Es gibt in der Tat einzelne russische Käsereien, denen es durchaus glaubhaft gelungen ist, einen Maasdamer herzustellen. Aber sie muss man natürlich kennen oder finden.

DANN KANN ES JA DOCH WAS WERDEN MIT IMPORTSUBSTITUTION?

Das Bestreben ist schon da. Das einzige Problem, was dabei stört, besteht allerdings darin, dass niemand sagen kann, wie lange das Embargo noch gelten wird. Nehmen wir mal an, Sie haben am 6. August 2014 beschlossen, in die russische Lebensmittelindustrie zu investieren. Sie wissen, dass das Embargo zunächst einmal bis zum 6. August 2015 gelten wird. Mindestens drei bis vier Monate brauchen Sie, bis Sie Ihr Investmentprojekt einigermaßen zusammengezimmert und begründet haben, bis Sie Lieferanten gefunden und die Verträge verhandelt haben. Dann kommen noch drei bis sechs Monate Lieferzeit dazu, und schon ist das Jahr fast herum. Wenn dann aber plötzlich das Embargo aufgehoben wird und der Milchpreis in Deutschland bei 28 Cent liegt (und in Russland umgerechnet bei ca. 42-47 Cent), dann könnte es sein, dass Ihr Investmentprojekt gar nicht mehr so gefragt ist.

Die russischen Sanktionen haben natürlich einen gewissen Nebeneffekt, wirtschaftlich bestimmte Freiräume zu schaffen. Aber nur, wenn es darum geht, vorhandene Kapazitäten besser auszulasten. Wenn es um neue Investitionen geht, dann ist das problematisch.

Zudem mal ehrlich: Stellen Sie sich vor, Sie wären ein Portfolioinvestor und müssten überlegen, in welchen Bereich in Russland Sie investieren. Rohstoffbereich, in dem Sie relativ bald zwei- oder dreistellige Renditen bekommen? Oder Landwirtschaft, wo Sie zunächst acht Jahre – wenn wir mal die Rohmilcherzeugung nehmen – warten müssen, bis Sie eine Rendite von acht bis zwölf Prozent bekommen? Die Entscheidung ist relativ logisch, oder?

KOMMEN WIR AUF DAS THEMA KRISE ZURÜCK. WENN SIE DIE KRISE VON 1998 MIT DER HEUTIGEN VERGLEICHEN, WAS FÄLLT DA AUF?

1998 war die Krise deutlich schmerzhafter. Das Kaufkraftniveau war damals auch ein ganz anderes, so dass es schon teilweise existenziell war. Das sehe ich heute nicht. Heute leiden wir, zynisch gesagt, auf deutlich höherem Niveau. Allerdings gab es 1998 nicht dieses Abschneiden Russlands von externer Finanzierung, was wir jetzt haben. Zudem war die damalige Krise eigentlich mehr eine russische Krise, sie war nicht eingebettet in eine zumindest latente globale Krise.

Mal schauen, wie lange es diesmal noch dauert. Es scheint eine gewisse Stabilisierung einzusetzen, aber bis sich die Situation normalisiert, könnten sicher noch mindestens zwei Jahre vergehen.)

Das Gespräch führte Lena Steinmetz, AHK Russland



SUEK
SIBERIAN COAL
ENERGY COMPANY

Die größten
Kohleunternehmen
in Russland

«В РОССИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАШЛИСЬ СЫРОДЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРОИЗВОДИТЬ МААСДАМ»

ИНТЕРВЬЮ С УЛЬРИХОМ МАРШНЕРОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «ХОХЛАНД РУССЛАНД», О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОССИЙСКОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

НОCHLAND С 1994 ГОДА ИМПОРТИРУЕТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В РОССИЮ. С 2000 ГОДА КОМПАНИЯ НАЧАЛА ЗДЕСЬ ПРОИЗВОДИТЬ, С 2003 ГОДА – НА СОБСТВЕННОМ ЗАВОДЕ. КАК РАЗВИВАЕТСЯ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ В РОССИИ ДАЛЬШЕ?

В конце октября 2003 года мы начали производство на нашем собственном заводе. В 2007 году мы его еще расширили: там мы производим в основном плавленые сыры и наш сыр «Фетакса». В конце 2010 года мы купили на юге России второй завод, который ранее принадлежал компании Dr. Oetker. С середины 2011 года до середины 2012 года мы восстанавливали его: реконструировали помещения и установили наше оборудование. В середине 2012 года мы начали производство на втором заводе, которое мы также недавно расширили.

ЗНАЧИТ, ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ ОПРАВДАЛИ СЕБЯ?

В 1997 году, когда появились первые идеи о производстве в России, у руководства компании, конечно, были сомнения. Если Вы никогда не были в России, то понятно, что Ваши сомнения, возможно, больше, чем у того, кто имеет опыт работы в стране. Кроме того, понятно, что Hochland, будучи семейным предприятием, должен очень точно оценивать возможные риски. Инвестиции в наш первый собственный завод в России, который был построен в 2003 году, составили 35 млн евро. И что все наши планы были точно рассчитаны, это тоже понятно.

Инвестиции в Россию однозначно оправдали себя. В течение этого времени у нас было очень динамичное развитие, и, конечно же, мы смогли здесь заработать. Во время динамичного развития время от времени могут случаться сбои, в связи с такими кри-

зисами, как в 1998 году, 2008/2009, или сейчас. Если Вы этого не хотите, то оставайтесь в Германии. Но тогда Вы упустите возможность такого бурного развития.

А КАК ИДУТ ДЕЛА У «ХОХЛАНД РУССЛАНД» СЕГОДНЯ? НАМЕЧАЮТСЯ ЛИ ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ РОСТА?

В прошлом году по объему производства – я хочу подчеркнуть, что это было до введения эмбарго – мы выросли более чем на 20%. Мы являемся лидером на рынке плавленых и творожных сыров, у нас очень хорошие позиции в области производства рассольных сыров. И мы не намерены оставаться там, где мы сейчас находимся. Мы постоянно думаем о том, что мы еще можем сделать. Кроме того, Россия с точки зрения сельскохозяйственной базы не является страной,

где молоко и мед текут реками. Особенно молоко. Вот почему мы всегда – и мы делаем это с 1990 года – обзираем положение в молочной и сыродельной промышленности.

ПОЛУЧАЕТЕ ЛИ ВЫ ОТ СВОИХ РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ИМЕННО ТО, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ ВАШИМ СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА?

Поиск поставщиков в России – это большая проблема. Для обеих сторон это процесс обучения, который также идет не слишком быстро. Мы, как компания, действуем здесь очень осторожно. Прежде всего, мы смотрим, что предлагается на рынке. Затем мы анализируем предлагаемый товар. Мы получаем опытные поставки и направляем товар в лабораторию. Наши технологи тщательно проверяют, соответствует ли сырье нашим требованиям. Затем мы проводим аудит завода-производителя, и не один раз. Начисляются баллы – если определенное количество баллов не получено, никакого продолжения не будет. Только после этого появляется более или менее ясное представление о поставщике.

Поскольку мы сейчас уже не так малы, наши поставщики также заинтересованы работать с нами. Возьмем, например, сыр Чеддер, один из наших основных видов сырья для плавленого сыра. Когда мы начинали здесь свое производство, в России была только одна компания, которая производила Чеддер. И он оставлял желать лучшего. Мы активно работали с компанией, и прошли все ступени сотрудничества. Затем мы осуществили небольшой проект с еще одним поставщиком в Краснодарском крае. Таким образом, у нас вскоре было уже два завода, которые производили Чеддер специально для нас.

У ВАС ПОСТОЯННЫЕ ПОСТАВЩИКИ ИЛИ ВЫ ВСЕ ВРЕМЯ ИЩЕТЕ НОВЫХ?

Что касается основных видов сырья, здесь мы стараемся устанавливать стабильные отношения с поставщиками, чтобы нам не приходилось все время вновь проходить этот длинный путь, описанный выше. Мы также сотрудничаем с дилерами, особенно в области поставок масла или сухого обезжиренного молока. Мы не меняем их постоянно, так как и дилеру требуется время, чтобы понять наши потребности. И как только он понимает это, то становится взаимовыгодным поддерживать стабильные отношения. В настоящее время мы локализовали также многое в сфере упаковки, что раньше импортировали из Западной Европы.

ТОГДА ВЫ НАВЕРНЯКА СПОКОЙНО ОТРЕАГИРОВАЛИ НА ВВЕДЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО? КАКОЙ БЫЛА ВАША ПЕРВАЯ РЕАКЦИЯ?

В это время я был в отпуске в Дании. Я, скорее всего, был первым из нашего офиса, кто

узнал об этом указе Путина вечером 6 августа 2014 года. Конечно, мы видели возможности, которые у нас есть, когда мы осуществляем производство в стране. Но счастлив я не был.

ПОЧЕМУ ЖЕ?

Во-первых, потому что было ясно, и сегодня это очевидно, что Россия таким образом отделила себя от остальной части мира. И тут существует опасность того, что развитие двух частей мира пойдет в диаметрально противоположном направлении. Когда в один прекрасный день санкции будут сняты, то вновь встретятся две сферы, которые разошлись в процессе развития, в том числе и по уровню цен. И когда западные европейцы со своим низким уровнем цен вернутся в Россию, то это наверняка займет некоторое время, прежде чем все войдет в свои берега. Для всех, кто производит в России, и для нас в том числе, этот период после санкций, конечно, будет нелегким.

С другой стороны, потому что нас также затронул этот запрет. Некоторые виды ингредиентов и даже сырья вдруг исчезли, в общей сложности около 15 наименований. Это коснулось и смесей специй, и сыра, такого как Эмменталь, который мы ранее приобретали во Франции. Попробуйте-ка найти сыр Эмменталь в Южной Америке – его там нет. Таким образом, нам пришлось тайно и срочно менять направление на Швейцарию. Там мы нашли Эмменталь, но почти в два раза дороже. Но и Южная Америка не ждала русских. Ведь если кто-то приходит и хочет купить сыр, то невозможно просто чуть сильнее открыть молочный кран и сделать больше сыра.

И ЭТО ОТРАЖАЕТСЯ НА ЦЕНЕ...

Да, конечно. Представьте себе: из-за эмбарго Россия вдруг получила в год на 300 тыс. тонн меньше сыра. Для того чтобы предоставить потребителям такой же объем сыра, нужно на три миллиона тонн больше молока. Это уже большое количество. Однако не следует забывать: сыр в России не является основным продуктом питания. Потребление сыра на душу населения составляет здесь шесть килограммов. В Германии – это 22 килограмма. Если нет сыра, то сыр не едят: для россиян это не основной признак экзистенциального кризиса.

И ВСЕ ЖЕ «ХОХЛАНД РУССЛАНД» ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТАТЬ.

Да. Это был для нас нелегкий период, но нам удалось довольно быстро компенсировать этот дефицит, частично за счет ускоренного развития определенных поставщиков в России. Здесь действительно нашлись сыродельные заводы, которые могут производить вполне убедительно Маасдам. Но их нужно, конечно, знать или найти.

ЗНАЧИТ, С ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ МОЖЕТ ЧТО-ТО ПОЛУЧИТЬСЯ?

Стремление к этому уже есть. Единственная проблема, которая этому мешает, состоит в том, что никто не может сказать, как долго эмбарго останется в силе. Предположим, 6 августа 2014 Вы приняли решение инвестировать в российскую пищевую промышленность. Вы знаете, что эмбарго будет действовать до 6 августа 2015. По крайней мере, три-четыре месяца Вам потребуются, чтобы составить и обосновать свой инвестиционный проект, найти поставщиков и заключить контракты. Затем следуют еще три-шесть месяцев срока поставки, и год уже почти закончился. Затем, когда эмбарго вдруг будет снят, а цена молока в Германии составляет 28 центов (а в России – около 42-47 центов), может случиться, что Ваш инвестиционный проект уже потеряет спрос.

Конечно, российские санкции имеют определенный сопутствующий эффект – предоставление некоторой экономической свободы действий. Но только в том случае, если речь идет о более эффективном использовании существующих мощностей. Если речь идет о новых инвестициях, то это проблематично.

Кроме того, давайте смотреть правде в глаза: только представьте себе, если бы Вы были портфельным инвестором и должны были решать, в какую сферу в России инвестировать. В сырьевую сферу, где вы довольно скоро получите двух- или трехзначный доход? Или в сельское хозяйство, где Вам сначала придется ждать восемь лет – если мы возьмем производство молока – пока Вы получите доход от восьми до двенадцати процентов? Решение достаточно очевидно, не так ли?

ВЕРНЕМСЯ К ТЕМЕ КРИЗИСА. ЕСЛИ СРАВНИТЬ КРИЗИС 1998 ГОДА С СЕГОДНЯШНИМ, ЧТО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, БРОСАЕТСЯ В ГЛАЗА?

Кризис 1998 года был гораздо более болезненным. Уровень покупательной способности в то время был также совершенно иным, так что частично это было уже экзистенциально. Сегодня я этого не вижу. Сегодня мы страдаем, выражаясь цинично, на значительно более высоком уровне. Тем не менее, в 1998 году не было этой попытки отрезать Россию от внешнего финансирования, того, что мы имеем сейчас. Кроме того, кризис в то время был на самом деле больше российским кризисом, он не был частью, по меньшей мере, латентного глобального кризиса.

Посмотрим, как долго он будет продолжаться на этот раз. Кажется, что начинается период некоторой стабилизации, но для нормализации ситуации, безусловно, может потребоваться еще не менее двух лет.)

*Беседу вела Лена Штайнметц,
Российско-Германская ВТП*



Die Plaut Gruppe, in Russland seit 5 Jahren vertreten durch die Plaut Consulting LLC mit Sitz in Moskau und Büros in St. Petersburg, Krasnojarsk und Woronesch, bietet nun – neben ihren bewährten Dienstleistungen im Controlling und in allen SAP Bereichen – auch eine Food Solution Suite, mit einem besonderen Augenmerk auf die russische Lebensmittelproduktion, an. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft kooperiert die Plaut Gruppe mit der SLA Software Logistik Artland GmbH, einem Branchen-Experten im Bereich der Automatisierung der Lebensmittelproduktion. Im Fokus steht die umfassende Food Solution Suite, welche neben dem notwendigen ERP-System die kompletten Produktions- und Logistikprozesse sowie die Qualitätssicherung und den Verkauf inkl. Außendienst vollständig und in Echtzeit integriert und somit die gesamte Prozesskette in einer skalierbaren Gesamtlösung abbildet. Deutliche Verbesserungen in der gesamten Prozesskette wurden bereits in über 250 Installationen bei europäischen Lebensmittelproduzenten erreicht.

Bei einer ersten gemeinsamen Veranstaltung im Herbst 2014 – den Meat Days Russia – haben sich bereits russische Fleischproduzenten von den innovativen Lösungen und möglichem Automatisierungspotenzial überzeugt. Es konnte die Meat Solution Suite für SAP, die sämtliche Prozesse der Fleischverarbeitung von der Aufzucht über die Schlachtung und Zerlegung, Weiterverarbeitung, Qualitätskontrolle und Logistik sowie den mobilen Außendienst abbildet, bei deutschen Anwendern besichtigt und beim abendlichen Branchentreff der deutschen und russischen Vertreter der Fleischbranche diskutiert werden. Darauf aufbau-

end sind die ersten Automatisierungsprojekte in Russland bereits geplant. Neben der Fleischproduktion bietet unsere Food Solution Suite auch hohes Automatisierungspotenzial für die Produzenten von Fisch, Geflügel, Eiern, Milch, Käse, Back- und Konditorwaren.

„Wir kommen aus der industriellen Praxis und reden Klartext, wenn es um die Herausforderungen unserer Kunden geht“, sind sich Wolfgang Köstler, Geschäftsführer der Plaut Consulting LLC in Moskau, und Jörg Brezl, Geschäftsführer von SLA, einig. „Auf dieser Basis ergänzt das Beratungsangebot von Plaut die Shop floor Lösungskompetenz von SLA, um bei neuen Kunden klare Konzepte für mehr Effizienz, Rückverfolgbarkeit und technische Integration zu verwirklichen.“

Die Beratung der Unternehmensspitze ebenso wie gemeinsame Aktivitäten auf der operativen Ebene ergeben IT-Lösungen für die Branche aus einer Hand.

Das innovative Angebot beinhaltet auch selbstproduzierte Hardware für die Datenerfassung direkt an der Produktionslinie. Diese Eingabeterminals aus lebensmittelzertifiziertem Edelstahl sind nach IP69K Standard hergestellt, TÜV-zertifiziert und halten den extremsten Bedingungen der Lebensmittelproduktion (Stichworte: Kühlhäuser, Schlachtung, Hochdruck-Reinigung, etc.) und ihrer teilweise nicht alltäglichen Handhabung von Dateneingaben (Stichworte: Kettenhandschuh, Messer, etc.) stand. Die Entwicklung dieses Eingabeterminals gilt als herausragend und signifikante Innovation der Dateneingabe direkt am Entstehungsort in der Lebensmittelproduktion.

Инновации в области производства продуктов питания теперь доступны и для российских компаний



Группа Plaut, уже 5 лет осуществляющая деятельность в России в лице ООО «Плаут Консалтинг» (головная компания в Москве, офисы в Санкт-Петербурге, Красноярске и Воронеже), выводит на российский рынок новый продукт. Теперь, помимо зарекомендовавших себя услуг в области контроллинга и различных решений SAP, компания предлагает программное решение Food Solution Suite, локализованное для российских предприятий и позволяющее автоматизировать производство продуктов питания. Появление данного решения стало возможным благодаря стратегическому партнерству группы Plaut с компанией SLA Software Logistik Artland GmbH, экспертом по автоматизации производства на предприятиях пищевой промышленности. Партнеры вложили немало усилий в разработку комплексного предложения для автоматизации пищевого производства: кроме основного компонента - ERP-системы, способной обрабатывать все производственные и логистические данные в реальном времени, - сюда также вошли специализированные бизнес-приложения, охватывающие все процессы предприятия, от контроля качества до продаж, в том числе через Интернет-магазин. В Европе решение Food Solution Suite установлено уже более 200 раз и позволило производителям продуктов питания достичь значительных улучшений в цепи поставок.

Осенью 2014 г. Plaut и SLA организовали первое совместное мероприятие: «Meat Day Russia», - на котором российские производители мяса смогли оценить инновации и возможные выгоды автоматизации на примере предприятий Германии. Состоялась презентация решения Meat Solution Suite for SAP; участники посетили немецкие заводы, уже использующие это решение, и убедились в его эффективности на всех этапах заготовки и переработки мяса, начиная с разведения на убой, и

заканчивая обвалкой, переработкой, контролем качества, хранением и сбытом. Российские представители мясной промышленности смогли напрямую обсудить интересующие вопросы с немецкими коллегами. Сейчас ведется работа над первыми проектами внедрения решения в России. Помимо мясного производства, Food Solution Suite также подходит для автоматизации производства рыбы, курицы, яиц, молока, сыра, хлебобулочных и кондитерских изделий.

«У нас есть опыт работы в пищевой отрасли, и мы говорим на одном языке с клиентами, когда доходит до обсуждения требований, - комментируют Вольфганг Кёстлер, управляющий директор ООО «Плаут Консалтинг» (Москва), и Йорг Брецль, генеральный директор SLA. - Консалтинговый опыт Plaut и отраслевые компетенции SLA прекрасно дополняют друг друга и позволяют предложить новым клиентам понятную концепцию повышения эффективности деятельности, обеспечения прозрачности процессов и технической интеграции». Управленческий консалтинг, равно как и ИТ-решения для оперативной деятельности - все это доступно из одних рук.

В состав поставки также входит аппаратное обеспечение фирмы SLA для ввода данных непосредственно на производственной линии. Промышленные терминалы разработаны по стандарту IPK96, прошли соответствующую сертификацию (TÜV), могут работать в достаточно жестких условиях реального производства: при низких температурах, воздействии воды и т.п., - и выдерживают ввод данных даже не вполне привычными способами (в кольчужных перчатках, ножом и др.). Разработка таких терминалов по стандарту IPK96 - важный шаг в инновационном развитии предприятий пищевой промышленности, ведь ввод данных напрямую на производственном участке имеет свои очевидные преимущества.



PRODUKTKENNZEICHNUNG UND VERBRAUCHSABFÄLLE

NEUES IM RUSSISCHEN LEBENSMITTELRECHT: WAS HERSTELLER UND IMPORTEURE WISSEN MÜSSEN. / ALEXEY KUZMISHIN UND EKATERINA DUDINA, BEITEN BURKHARDT

Ab 2015 werden die Produktion und der Verkauf von nicht gekennzeichneten Lebensmitteln strafrechtlich verfolgt. Bisher war dafür im Gesetzbuch über administrative Rechtsverstöße nur eine Geldbuße in Höhe von einer Million Rubel vorgesehen. Ab diesem Jahr werden Verstöße gegen die Kennzeichnungsregeln (Produktion, Erwerb, Aufbewahrung, Transport zum Zweck des Vertriebs sowie Vertrieb von Lebensmitteln ohne ordnungsgemäße Kennzeichnung) unter anderem auch mit Freiheitsentzug bis zu drei Jahren bzw. Verpflichtung zu Arbeitsleistungen (Zwangsarbeit) geahndet.

LEBENSMITTEL RICHTIG KENNZEICHNEN

Die wichtigste Grundlage im Hinblick auf die Produktkennzeichnung ist momentan das

Technische Reglement für die Kennzeichnung von Lebensmitteln, das per Beschluss Nr. 881 der Kommission der Zollunion vom 9. Dezember 2011 bestätigt wurde. Darin werden im Einzelnen Angaben geregelt, die jede Verpackung enthalten muss. Auf der Verpackung müssen unter anderem angebracht werden: Bezeichnung, Zusammensetzung, Menge, Herstellungsdatum, Mindesthaltbarkeits- bzw. Verbrauchsdatum, Aufbewahrungsbedingungen. Die Kennzeichnung muss zwingend in russischer Sprache angebracht werden.

Die vor dem 15. Februar 2015, also nach zuvor geltenden Kennzeichnungsanforderungen hergestellten und in Umlauf gebrachten Erzeugnisse können auch nach dem 15. Februar 2015 bis zum Ablauf des angegebenen Mindesthaltbarkeitsdatums im Umlauf bleiben.

ABFÄLLE ORDNUNGSGEMÄSS ENTSORGEN

Wichtige Neuerung ergibt es außerdem hinsichtlich der Entsorgung von Produktions- und Verbrauchsabfällen. Entsprechende Änderungen zum Föderalen Gesetz „Über Produktions- und Verbrauchsabfälle“ Nr. 89 vom 24. Juni 1998 sind ab diesem Jahr gültig.

Die neuen Regelungen begründen die Pflicht der Hersteller und Importeure zur Gewährleistung von Abfallverwertung. Die Hersteller und Importeure können eigene Infrastruktur zur Sammlung, Verarbeitung und Verwertung von Abfällen schaffen oder Verträge mit einschlägigen regionalen Entsorgungsunternehmen abschließen. Sie können sich aber auch mit anderen Herstellern und Importeuren zusammenschließen und so gemeinsam die Entsorgungsfrage lösen – wiederum

entweder durch eigene Infrastruktur oder durch Verträge mit entsprechenden Unternehmen. Der jeweilige Hersteller bzw. Importeur bestimmt selbst, welche Variante für ihn am geeignetsten ist.

Die Abfälle der Gefahrenstufen I bis IV dürfen nur an entsprechend lizenzierte Entsorgungsunternehmen übertragen werden. Solche Unternehmen müssen Rechenschaft gegenüber der russischen Umweltbehörde Rosprirodnadsor ablegen. Weitere untergesetzliche Ausführungsbestimmungen werden noch konkretisiert.

Die Neuerungen im Abfallgesetz sehen außerdem die Einrichtung eines einheitlichen staatlichen Systems zur Erfassung von Abfällen aus der Verwendung von Waren vor.

UMWELTGEBÜHR FRISTGERECHT ENTRICHTEN

Wer die Entsorgungsanforderungen nicht erfüllt, muss eine Umweltgebühr entrichten. Die Möglichkeit der Einführung einer solchen

Abgabe war zwar bereits vorgesehen, die Entwürfe entsprechender Regierungsverordnungen wurden allerdings erst in diesem Jahr vorbereitet und werden jetzt rege diskutiert. Eine dieser Verordnungen legt die Sätze der Umweltgebühr nach einzelnen Warengruppen fest. Eine andere sieht die Möglichkeit für Unternehmen vor, die Höhe der zu entrichtenden Gebühr selbst zu berechnen. Die Kontrolle darüber, ob die Berechnung bzw. Entrichtung ordnungsgemäß erfolgt, hat Rosprirodnadsor. In der Praxis bedeutet dies, dass die entsprechenden Berechnungen und Entrichtungsbelege bei Rosprirodnadsor einzureichen sind.

Die Umweltgebühr für die ersten neun Monate in diesem Jahr müssen Unternehmen bis zum 15. Oktober 2015 abführen. Die Umweltgebühr für die Monate Oktober bis Dezember 2015 ist bis zum 1. Februar 2016 zu entrichten. Derzeit wird intensiv diskutiert, ob die Einführung der Umweltgebühr

bis 2017 verschoben werden kann, um die aktuellen Belastungen für die Unternehmen zu verringern.

UMWELTANFORDERUNGEN BESSER EINHALTEN

Außerdem erwartet werden Änderungen bezüglich der Haftung bei Nichteinhaltung von Umwelt- und Hygieneanforderungen im Umgang mit Produktions- und Verbrauchsabfällen. Die entsprechenden Änderungen im Gesetzbuch über administrative Rechtsverstöße wurden von der Staatsduma Ende März 2015 in erster Lesung angenommen. Demnach droht künftig einem Unternehmen bei Nichtvorlage von entsprechenden Berichten eine Geldbuße in Höhe von bis zu 50.000 Rubel. Bei Verstoß gegen die Umweltanforderungen und die Regeln zum Umgang mit gefährlichen Abfällen droht eine Geldbuße in Höhe von bis zu 250.000 Rubel sowie ein Betriebsverbot für bis zu 90 Tage. Derzeit werden die Änderungen zur zweiten Lesung in der Staatsduma vorbereitet.)

GÖRLITZ & PARTNER AUDIT

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Unternehmensberatung
Business Process Outsourcing

Durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern sowie durch unsere langjährige internationale Beratungserfahrung und umfassenden Kenntnisse der osteuropäischen Besonderheiten verfügen wir über Ressourcen, um komplexe Aufgaben sachkundig zu lösen.

Tschistoprudny B-d, 17, str.1,
101000, Moskau, Russland
Tel.: + 7 495 690 92 62,
Tel.: + 7 495 980 69 05

Maximilianstraße 2, 80539,
München, Deutschland
Tel.: + 49 89 20 500 8545

E-mail: info@partnery-audit.com
www.partnery-audit.com



МАРКИРОВКА ПРОДУКТОВ И УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ

НОВОЕ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ В СФЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ И ИМПОРТЕРАМ. / АЛЕКСЕЙ КУЗЬМИШИН И ЕКАТЕРИНА ДУДИНА, БАЙТЕН БУРКХАРДТ

С 2015 года введена уголовная ответственность за производство и продажу продовольственных товаров без маркировки. Ранее за нарушение требований к маркировке пищевой продукции в Кодексе об административных правонарушениях была предусмотрена только ответственность в виде штрафа в размере до одного миллиона рублей. Теперь за производство, приобретение, хранение, перевозку в целях сбыта или сбыт продовольственных товаров без надлежащей маркировки предусмотрены еще и принудительные работы или лишение свободы на срок до трех лет.

ТРЕБОВАНИЯ К МАРКИРОВКЕ

В настоящее время ключевым документом в области маркировки продукции является Технический регламент на маркировку пищевой продукции, утвержденный Решением Комиссии Таможенного союза № 881 от 9 декабря 2011 года. Он устанавливает перечень информации, которая должна быть представлена на упаковке, как то: наименование, состав, количество, дата изготовления, срок годности, условия хранения и пр. Маркировка должна быть обязательно нанесена на русском языке.

Продукция, которая была произведена и выпущена в обращение до 15 февраля

2015 года в соответствии со старыми требованиями к маркировке пищевой продукции, может находиться в обращении и после 15 февраля 2015 года вплоть до конца срока ее годности.

УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ

Важные изменения произошли и в части утилизации отходов производства и использования пищевой продукции. С 2015 года вступили в силу поправки к Федеральному закону «Об отходах производства и потребления» № 89-ФЗ от 24 июня 1998 года, обязывающие производителей и импортеров товаров обеспечивать ути-

лизацию отходов от их использования в соответствии с нормативами, установленными Правительством РФ.

По общему правилу, производители и импортеры могут утилизировать отходы от использования товаров либо самостоятельно путем организации собственных объектов инфраструктуры по сбору, обработке, утилизации отходов от использования таких товаров, либо путем заключения договора с оператором по обращению с отходами. Еще одним возможным вариантом является создание или вступление в объединение производителей и импортеров товаров, которое либо осуществляет утилизацию самостоятельно, либо заключает договор с соответствующим оператором. Выбор способа утилизации отходов определяется производителем или импортером товаров.

Вместе с тем, согласно еще не вступившим в силу поправкам в Закон об отходах, собственник отходов I-IV класса опасности вправе отчуждать эти отходы в собственность или передавать их во владение только лицу, имеющему лицензию на использование таких отходов. Такое лицо обязано предоставлять отчетность в Росприроднадзор (РПН). Поправки в Закон

об отходах предусматривают также создание Единой государственной системы учета отходов от использования товаров.

КТО ПЛАТИТ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СБОР?

Импортер или производитель товара, не воспользовавшийся ни одним из способов утилизации отходов, должен будет уплатить экологический сбор. Возможность введения такого сбора была предусмотрена Законом об отходах и ранее, однако проекты соответствующих постановлений правительства были подготовлены лишь в этом году и сейчас активно обсуждаются. Один из них устанавливает ставки экологического сбора по отдельным группам товаров. Другой предусматривает порядок исчисления и уплаты сбора: согласно нему, плательщики будут исчислять сумму сбора самостоятельно. Контролировать правильность исчисления и уплаты сбора будет РПН. На практике это означает представление в РПН соответствующих расчетов и документов об уплате сбора.

При этом в 2015 году сбор должен был бы уплачиваться до 15 октября 2015 года (за первые девять месяцев этого года); за октябрь-декабрь 2015 года – до 1 февраля 2016 года; а начиная с 2017 года – ежегод-

но до 15 апреля следующего года. В настоящее время активно обсуждается возможность переноса введения экологического сбора на 2017 год с целью уменьшения текущей нагрузки на бизнес.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕСОБЛЮЖДЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Кроме того, в ближайшее время ужесточится ответственность за несоблюдение экологических и санитарно-эпидемиологических требований при обращении с отходами производства и потребления. Соответствующие поправки в Кодекс об административных правонарушениях были приняты Госдумой в первом чтении в конце марта 2015 года. Так, за несоблюдение обязанностей по представлению необходимой отчетности нарушителю грозит штраф в размере до 50 тыс. рублей, а за нарушение экологических требований и правил обращения с отходами различных классов опасности – штраф в размере до 250 тыс. рублей, деятельность предприятия-нарушителя может быть приостановлена на срок до 90 суток. В настоящий момент поправки готовятся ко второму чтению в Госдуме.)

LOGISTICS ALLSTARS



EPAL Euro pallet
Европаллета EPAL
800 mm x 1,200 mm



EPAL industrial pallet 2
Промышленная паллета 2 EPAL
1,200 mm x 1,000 mm



EPAL industrial pallet 3
Промышленная паллета 3 EPAL
1,000 mm x 1,200 mm



EPAL half pallet
Полупаллета EPAL
800 mm x 600 mm



EPAL box pallet
Бокс паллета EPAL
800 mm x 1,200 mm



Rascher / pixelio.de

» SALAVATSTEKLO PLANT DEN BAU EINER NEUEN FLACHGLASFABRIK

Der russische Hersteller Salavatsteklo plant den Bau einer Flachglasfabrik mit einer Kapazität von 800 Tonnen pro Tag im Gebiet Nowosibirsk. Der Projektwert wird auf 200 Millionen US-Dollar geschätzt. Nach Presseberichten sucht die Firma dort aktuell geeigneten Baugrund (20 ha).

Sibirien sei als Standort perspektivisch besonders geeignet, so ein Unternehmensvertreter, da Salavatsteklo bereits heute 60 bis 70 Prozent seiner Produktion in diesem Großraum absetzt. Man habe erst überlegt, eine 2010 im Tochterunternehmen Saratovstroysteklo (Region Saratow) ausgefallene Produktionslinie auszuwechseln. Doch sei dies am Ende des Tages teurer als ein Werksneubau. Außerdem befände sich der neue Standort in unmittelbarer Nähe zu wichtigen Abnehmerindustrien.

Diese Projektankündigung ist besonders interessant, da in den letzten 12 Jahren ausschließlich ausländische Branchenfirmen zusätzliche Produktionskapazitäten geschaffen haben. Russische Firmen beschränkten sich dagegen auf Modernisierungen.

Leicht ist das Geschäft mit der Fertigung und dem Verkauf von Flachglas zurzeit nicht. Die beiden wichtigsten Abnehmerbranchen – Bauwirtschaft und Fahrzeugbau – sind in der Krise und nehmen seit 2014 weniger Glas ab.

» RUSSLAND WILL IMPORTABHÄNGIGKEIT VERRINGERN

„Importsubstitution“ könnte in Russland zum Wort des Jahres 2015 gekürt werden, so häufig wird es verwendet. Im Staatssektor hat es den Rang einer Direktive. Im Privatsektor findet es punktuell Anwendung, wenn staatliche Unterstützungszahlungen in Anspruch genommen werden.

Bereits seit Sommer 2014 versucht das Ministerium für Industrie und Handel, den Anteil der Importe bei öffentlichen Beschaffungen zu reduzieren. Die neuen Regelungen zur Importsubstitution vom 31. März 2015 setzen nun an einer anderen Stelle an – bei der Herstellung benötigter Industrieerzeugnisse im eigenen Land. Dadurch sollen Einfuhren aus der Ukraine und aus den Staaten, die Sanktionen gegen Russland erlassen haben, ersetzt werden. Die Pläne des Industrieministeriums sehen vor, künftig 800 Produkte in Russland selbst herzustellen. Bis 2020 sollen dafür 2.059 Einzelvorhaben in 18 Industriezweigen realisiert werden. Es wurde eigens eine Staatliche Kommission für Importsubstitution in der Industrie Russlands gegründet.

Eine große Bedeutung hat der Maschinenbau. Maschinen, für die eine hohe Importabhängigkeit besteht, sollen spätestens ab 2020 in Russland vom Band laufen. Das gilt vor allem für Werkzeugmaschinen, die in der Rüstungsindustrie benötigt werden. Zurzeit kauft Russland komplexe Komponenten für

Werkzeugmaschinen fast vollständig im Ausland. Künftig sollen Hochgeschwindigkeitsspindeln für Bearbeitungszentren und die dazugehörigen Lager, Wälzlager (Kugel- und Rollenlager), CNC-Steuerungssysteme, High-Tech-Schneidwerkzeuge aus Hartmetall und Systeme zur zerstörungsfreien Diagnose des Zustands von Maschinen aus russischer Produktion kommen. Den Plänen des Industrieministeriums zufolge soll der Importanteil bis 2020 sinken, aber in keiner einzigen Maschinensparte auf weniger als 51 Prozent.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Elektronikindustrie, die – zumindest im zivilen Bereich – weit entfernt von der Weltmarktführerschaft ist. Der Schwerpunkt liegt hier auf Funkelektronik. Das Industrieministerium ist sich jedoch im Klaren darüber, dass die Entwicklungsmöglichkeiten für elektronische Komponenten oder Chips in Russland begrenzt sind. Der Anteil tragbarer PC mit heimischem Chip soll von derzeit null Prozent bis 2020 für den Bedarf von Schulen und Bildungseinrichtungen auf zwei Prozent und für die Verwendung im öffentlichen Dienst auf zwölf Prozent steigen.

» BAUKRISE BREMST ABSATZ VON SANITÄRTECHNIK

Russlands Markt für Sanitärtechnik schwankt im Wert zwischen sechs und sieben Milliarden US-Dollar p.a. Dies geht aus Zahlen der Discovery Research Group hervor. Im Jahr 2014 lagen die Verkaufszahlen eher an der unteren Grenze dieses Korridors. Die gesamten Bauinvestitionen fielen im genannten Zeitraum um 4,5 Prozent laut Rosstat. Für 2015 ist keine Trendwende in Sicht. Die Einbrüche dürften eher noch stärker ausfallen.

Der Staat und die private Wirtschaft werden 2015 weniger in Bauvorhaben investieren. Die geplanten Ausgabenkürzungen im staatlichen Haushalt betragen für den Hochbau zehn Prozent. Angesichts ungewisser Verkaufs- und Vermietungsaussichten für Immobilien jeglicher Zweckbestimmungen halten sich auch private Bauinvestoren kurz- bis mittelfristig zurück. Zudem bleiben Finanzierungen 2015 teuer und schwer zugänglich. Die Baukrise trifft sowohl inländische als auch ausländische Hersteller von Sanitärtechnik.

Inländische Hersteller von Sanitärtechnik können sich gegenüber ausländischen Wettbewerbern jedoch leichte Vorteile ausrechnen – aus zweierlei Gründen: Zum einen bewirkte die starke Abwertung des Rubels gegenüber dem US-Dollar und dem Euro Ende 2014 einen Anstieg der Importpreise, was die Wettbewerbslage inländischer Anbieter verbesserte. Zum anderen werden in öffentlichen oder öffentlich geförderten Bauvorhaben aus industriepolitischen Gründen importierte Baumaterialien und Baustoffe (einschließlich Innenausbau und Sanitärtechnik) durch Waren „Made in Russia“ ersetzt.)

Bauwirtschaft gehört neben Fahrzeugbau zu den beiden wichtigsten Abnehmerbranchen. Seit 2014 ist die Nachfrage nach Flachglas allerdings zäh.



www.Rudie-Fotoeiste.de / pixelio.de

Die Pläne des Industrieministeriums sehen vor, künftig 800 Produkte in Russland selbst herzustellen.



Rainer Sturm / pixelio.de

Russlands Markt für Sanitärtechnik wird durch Baukrise gebremst.

»» «САЛАВАТСТЕКЛО» ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ НОВЫЙ ЗАВОД

Российский производитель «Салаватстекло» планирует построить в Новосибирской области завод по производству листового стекла мощностью 800 тонн в сутки. Стоимость проекта оценивается в 200 млн долларов США. По сообщениям прессы, компания ищет в настоящее время подходящую строительную площадку (20 га).

По словам представителя компании, Сибирь в перспективе является очень привлекательным регионом, так как «Салаватстекло» уже сегодня продает в этом огромном регионе от 60% до 70% своей продукции. Сначала предполагалось только заменить вышедшую из строя в 2010 году производственную линию в дочерней компании «Саратовстройстекло» (Саратовская область). Но в конечном итоге это оказалось дороже, чем строительство нового завода. Кроме того, новое производство будет находиться в непосредственной близости от основных промышленных заказчиков.

Эта заявка на проект представляет особый интерес, так как в последние 12 лет дополнительные производственные мощности в этой области создавали исключительно иностранные компании. Российские предприятия ограничивались модернизацией производства.

Бизнес по производству и продаже листового стекла в настоящее время нельзя назвать легким. Два основных заказчика – строительный бизнес и автопром – находятся в состоянии кризиса, и с 2014 года их заказы на стекло упали.

»» РОССИЯ ХОЧЕТ СНИЗИТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИМПОРТА

«Импортозамещение» могло бы стать в России в 2015 году «словом года», настолько часто оно используется.

Уже с лета 2014 года Министерство промышленности и торговли пытается сократить долю импорта в сфере государственных закупок. Новые правила импортозамещения, введенные 31 марта 2015 года, нацелены теперь на другую задачу – производство необходимой промышленной продукции в собственной стране. Они предусматривают замещение импорта из Украины и из стран, которые ввели санкции против России. В планах Минпромторга обеспечить в будущем производство 800 продуктов в самой России. Для этого до 2020 года будет осуществляться реализация 2059 самостоятельных проектов в 18 отраслях промышленности. Была даже создана специальная правительственная комиссия по импортозамещению.

Большое значение имеет в этой связи машиностроение. Не позднее 2020 года в России должно начаться производство станков, для которых существует высокая зависимость от импорта. Это касается в первую очередь металлорежущих станков, которые необходимы в оборонной промышленности. В настоящее

время Россия почти полностью покупает сложные компоненты для таких станков за рубежом. В будущем высокоскоростные шпиндели и подшипники для обрабатывающих центров, системы ЧПУ, высокотехнологичные режущие инструменты из твердых сплавов должны производиться в России. Согласно планам Минпромторга, доля импорта должна сократиться до 2020 года, но ни по одному типу станков менее чем на 51%.

Еще одним направлением является электронная промышленность, которая – по крайней мере, в гражданском секторе – значительно отстает от лидеров мирового рынка. Акцент здесь делается на радиоэлектронику. Минпромторг хорошо понимает, что возможности развития в области электронных компонентов или компьютерных чипов в России ограничены. Доля портативных ПК с чипами собственного производства должна к 2020 году увеличиться с сегодняшнего нулевого уровня для удовлетворения потребностей школ и учебных заведений до двух процентов, а для использования в сфере государственной службы – до 12%.

»» КРИЗИС В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ТОРМОЗИТ ПРОДАЖИ САНТЕХНИКИ

Оборот российского рынка сантехники колеблется от шести до семи миллиардов долларов в год. Это данные исследования Discovery Research Group. В 2014 году показатели продаж находились скорее ближе к нижнему уровню этого коридора. По данным Росстата, общий объем инвестиций в строительстве упал в указанный период на 4,5%. В 2015 году падение, скорее всего, продолжится.

Государство и частный сектор в 2015 году будут меньше инвестировать в строительные проекты. Планируемые сокращения расходов в государственном бюджете составляют в сфере высотного строительства 10%. Учитывая неопределенные перспективы в области продаж и аренды, свои планы сдерживают и частные строительные инвесторы. Кроме того, кредиты в 2015 году остаются дорогими и труднодоступными. Строительный кризис касается как отечественных, так и зарубежных производителей сантехники.

Тем не менее, отечественные производители сантехники по сравнению с иностранными конкурентами могут рассчитывать на небольшое преимущество – по двум причинам. Во-первых, сильная девальвация рубля по отношению к доллару и евро в конце 2014 года привела к росту цен на импортные товары, что улучшило конкурентные позиции отечественных поставщиков. Во-вторых, в государственных или финансируемых государством строительных проектах импортные строительные материалы (в том числе для внутренней отделки и сантехника), следуя новой политике, заменяются на товары с маркой «Сделано в России».)



В настоящее время бизнес по производству и продаже листового стекла нельзя назвать легким: мало заказов.



Одним из направлений новой стратегии импортозамещения является электронная промышленность, которая сильно отстает от мировых лидеров.



Строительный кризис тормозит продажи сантехники – как отечественных, так и зарубежных производителей.

ZUKUNFTSMARKT HAUSMÜLLENTSORGUNG

RUSSLAND WÄRE EIN IDEALER MARKT FÜR DEUTSCHE TECHNIK ZUR HAUSMÜLLVERARBEITUNG. DER BEDARF IST RIESIG. / ULLRICH UMANN, GTAI

Jährlich fallen in Russland 90 Milliarden Tonnen Industrie- und Haushaltsabfälle an. Sie werden landesweit auf Deponien mit einer Fläche von vier Millionen Hektar abgelagert. Diese Fläche entspricht in etwa der Größe der Schweiz. Den Behörden sind 1000 legale Großdeponien und 15.000 genehmigte Müllkippen bekannt. Hinzu kommen geschätzte 17.000 wilde Müllkippen und 13.000 illegale Ablageplätze in freier Natur.

Von den Industrieabfällen werden weniger als 40 Prozent und vom Haushaltsmüll nur 10 Prozent umweltgerecht entsorgt. Es existieren 40 Müllverbrennungsanlagen und 243 Einrichtungen zur Müllverarbeitung. Zur Mülltrennung und -sortierung gibt es 53 Großanlagen. Für den größten Flächenstaat der Welt mit 143 Millionen Einwohnern, in dem das Müllaufkommen perspektivisch um etwa fünf Milliarden Tonnen pro Jahr wächst, kann damit nicht von einem zufriedenstellenden Zustand gesprochen werden.

DIREKTE KONTAKTE FÜHREN ZUM PROJEKTERFOLG

Träger von Projekten zur Hausmüllentsorgung sind in der Regel die Kommunen. Ein gewisser Grad an Intransparenz ist auf dieser Ebene nicht auszuschließen. Enge Kontakte zu den Entscheidungsträgern und leitenden Kommunalpolitikern sind deshalb wichtig für eine Zuschlagerteilung und für den Projekterfolg.

Deutsche Unternehmen sollten auf Fachmessen ausstellen und dort erste Verbindungen knüpfen. Bei der Kontaktaufnahme zu Kommunalverwaltungen können auch die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer und Städtepartnerschaften wertvolle Unterstützung leisten.

GESETZESNOVELLE ANGENOMMEN, ABER NICHT IN KRAFT

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Abfallwirtschaft in Russland müssen noch modernisiert werden. Dazu sind seit 2011 Novellen

des Gesetzes „Über den Schutz der Umwelt“ aus dem Jahr 2007 sowie des Gesetzes „Über Produktions- und Haushaltsabfälle“ aus dem Jahr 1998 in Vorbereitung. Vor allem die Finanzierungsmöglichkeiten sollen sich verbessern. Unter Leitung des Ministeriums für Naturressourcen und Umweltschutz wurde eigens eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen.

Ersten Vorschlägen zufolge sollte ein Dosenpfand eingeführt werden. Umweltabgaben kämen auch für Akkumulatoren, Batterien und Leuchtstoffröhren in Betracht. Die Mehrbelastung hätten zwar die russischen Verbraucher zu tragen. Doch würden dem Fiskus zusätzliche Mittel zufließen, die zur Finanzierung von Abfallprojekten zur Verfügung gestellt werden können. Darauf wies der stellvertretende Minister für Naturressourcen und Umweltschutz, Rinat Gisatulin, hin.

Die Annahme der Novelle des Umweltgesetzes aus dem Jahr 2007 ist zwar Ende 2014 dann doch erfolgt. In diesem Zusammenhang sollten Importeure und Hersteller von Konsumartikeln eine Umweltabgabe in Höhe von 1,5 bis 4,5 Prozent vom Warenwert entrichten oder alternativ ein eigenes System der Rückführung und Entsorgung implementieren beziehungsweise eine spezialisierte Firma damit beauftragen.

Doch angesichts der schlechten Wirtschaftskonjunktur wurde die Anwendung dieser Regelung vom 1. Januar 2015 auf den 1. Januar 2017 verschoben. Aktuell stehen Rezessions- und Inflationsbekämpfung sowie sinkende Realeinkommen der Bevölkerung im Fokus der Regierungspolitik. An Umweltabgaben und eine dadurch provozierte zusätzliche Preiserhöhung ist vor diesem Hintergrund nicht zu denken.

FLÄCHENDECKENDE MÜLLVERARBEITUNG IN WEITER FERNE

Vizeminister Gisatulin unterstrich, dass es derzeit weder der öffentlichen Hand noch privaten Investoren möglich oder sinnvoll erscheint, mo-

derne Müllverarbeitungswerke im Projektwert von 240 bis 300 Millionen Euro in Russland zu bauen. Lediglich in St. Petersburg (Standort Lewaschow) werden entsprechende Planungen angestellt, gleichzeitig aber immer wieder zeitlich in die Länge gezogen.

Jeder Investor möchte die Garantie haben, dass seine Anlage nach Inbetriebnahme auch ausgelastet sein wird. Dafür wäre die Einrichtung eines Systems zur Abfallsammlung die Voraussetzung, wofür wiederum die Kommune in Vorleistung gehen müsste. Nach den jüngsten Untersuchungen der Moskauer Hochschule für Ökonomie sind aber 20 Regionen de facto zahlungsunfähig (überschuldet).

Weitere neun Regionen können ohne Transferzahlungen aus dem föderalen Haushalt nicht überleben, in 33 Regionen ist das Budget stark defizitär. Der Teufelskreis aus notwendigem Umweltschutz und Finanzierungsgap schließt sich damit, ohne durchbrochen zu werden. Lediglich 21 Regionen wären finanziell in der Lage, eigenes Geld für die umweltgerechte Abfallverwertung in die Hand zu nehmen.

Unter den finanzstarken Regionen befindet sich Moskau. Dort hat die deutsche Fisia Babcock Environment GmbH 2010 einen Auftrag zur Errichtung einer Müllverbrennungsanlage mit der Bezeichnung MPZ1 erhalten. Mit einer Kapazität von 0,75 Millionen Tonnen pro Jahr soll es eine der größten Anlagen in Russland werden. Mit der Inbetriebnahme wird für Mitte 2015 gerechnet. Erste Gespräche für weitere Projekte hatte das Unternehmen 2014 in der Republik Tatarstan geführt.

GESCHÄFTSCHANCEN FÜR DEUTSCHE ANBIETER

Deutsche Anbieter von Technologie zur umweltgerechten Hausmüllentsorgung müssen in Russland gleich zwei Hürden überspringen, wenn sie zu Geschäftsabschlüssen kommen wollen: erstens die aktuellen Zahlungsschwierigkeiten der öffentlichen Hand, zweitens die Politik der Importsubstitution. Diese geht einher mit einer Umorientierung des Außenhandels auf Hersteller aus Ländern, die sich den westlichen Sanktionen nicht angeschlossen haben.

Deutsche Technik ist beim Ausbau der Abfallwirtschaft in Russland dennoch nicht chancenlos. Der gute Ruf Deutschlands auf dem Gebiet der Umwelttechnik und Abfallwirtschaft ist russlandweit ungetrübt. Zudem können deutsche Hersteller auf zahlreiche Alleinstellungsmerkmale ihrer Lösungen hinweisen. Weitere Verkaufsargumente für deutsche Technik sind der After-Sales-Service, die rasche Verfügbarkeit von Ersatzteilen sowie die Möglichkeit, Bedienungspersonal nach europäischen Standards auszubilden.)

РЫНОК БУДУЩЕГО: УТИЛИЗАЦИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

РОССИЯ МОЖЕТ СТАТЬ ИДЕАЛЬНЫМ РЫНКОМ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕРАБОТКИ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ. ПОТРЕБНОСТИ ОГРОМНЫ. / УЛЬРИХ УМАНН, GfA

Ежегодно в России образуется до 90 млрд тонн промышленных и бытовых отходов. Они хранятся на свалках, занимающих площадь в четыре миллиона гектаров. Это соответствует площади Швейцарии. В официальной статистике зафиксированы 1000 полигонов и 15 тыс. свалок. Кроме того, по некоторым оценкам, существуют также 17 тыс. нелегальных свалок и 13 тыс. нелегальных мест хранения мусора под открытым небом.

Безопасно утилизируются менее 40% промышленных отходов и только 10% бытовых отходов. В России существует 40 мусоросжигательных заводов и 243 завода по переработке отходов. Существует 53 крупных завода по разделению и сортировке отходов. Для крупнейшего по территории государства в мире с населением 143 млн человек, в котором количество отходов в перспективе растет примерно на пять миллиардов тонн в год, такое положение нельзя признать удовлетворительным.

ПРЯМЫЕ КОНТАКТЫ СПОСОБСТВУЮТ УСПЕХУ ПРОЕКТА

Проекты по утилизации бытовых отходов финансируются, как правило, муниципалитетами. На этом уровне не может быть исключена определенная степень непрозрачности. Поэтому так важны тесные контакты с лицами, принимающими решения, и ведущими местными политиками для выделения дополнительного финансирования и для успеха проекта.

Немецким компаниям следует принимать участие в выставках и там завязывать первые контакты. При налаживании связей с местными органами власти ценную поддержку могут оказать Российско-Германская внешнеторговая палата, а также контакты городов-побратимов.

ДОПОЛНЕНИЕ К ЗАКОНУ ПРИНЯТО, НО НЕ ВСТУПИЛО В СИЛУ

Правовая база по переработке отходов в России требует модернизации. Для этого с 2011 года готовятся поправки к закону «Об охране окружающей среды» 2007 года и закону «Об отходах производства и потребления» 1998 года. В частности, должны быть улучшены возможности финансирования. Под руководством Министерства природных ресурсов и экологии была специально создана рабочая группа.

Согласно первым предложениям должна быть введена залоговая стоимость алюминиевых банок. Экологические платежи также следовало бы распространить на отработанные аккумуляторы, батарейки и люминесцентные лампы. Хотя дополнительную нагрузку действительно придется нести российским потребителям, в налоговые органы поступали бы дополнительные средства, которые могли бы быть использованы для финансирования проектов по утилизации отходов. На это указал заместитель министра природных ресурсов и экологии Ринат Гизатулин.

Принятие поправки к закону «Об охране окружающей среды» 2007 года все же произошло в конце 2014 года. Согласно этим изменениям импортеры и производители потребительских товаров должны платить экологический налог в размере от 1,5 до 4,5% от стоимости товаров или – в качестве альтернативы – реализовать свою собственную систему возврата и утилизации, либо поручить это специализированной компании.

Однако в связи с тяжелым экономическим положением применение этих правил было отложено с 1 января 2015 года до 1 января 2017 года. В настоящее время в фокусе политики правительства находятся борьба с рецессией и инфляцией и с падением реальных доходов населения. В данной ситуации думать о введении экологических налогов, которые спровоцируют дополнительное увеличение цен, не приходится.

КОМПЛЕКСНАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ – В ДАЛЕКОМ БУДУЩЕМ

Замминистра Гизатулин подчеркнул, что в настоящее время ни для бюджета, ни для частных инвесторов не представляется возможным или разумным строить в России современные мусороперерабатывающие заводы, проектная стоимость которых составляет от 240 до 300 млн евро. Только в Санкт-Петербурге (Левашово) существуют соответствующие планы, исполнение которых, однако, периодически откладывается.

Каждый инвестор хочет иметь гарантию того, что его завод после ввода в эксплуатацию будет достаточно загружен. Предпосылкой этого явилось бы создание системы для сбора отходов, о которой в свою очередь должны

позаботиться муниципалитеты. Однако, по данным последних исследований Московской высшей школы экономики, 20 регионов де-факто являются неплатежеспособными (ввиду огромных долгов).

Еще девять регионов не могут выжить без трансфертных платежей из федерального бюджета, в 33 регионах бюджет находится в дефиците. Таким образом, круг замыкается: необходимость охраны окружающей среды с одной стороны и дефицит финансирования с другой стороны. Только 21 регион имеет финансовую возможность использовать собственные деньги для экологически безопасной переработки отходов.

Среди сильных в финансовом отношении регионов находится Москва. Там, немецкая компания Fisia Babcock Environment GmbH получила в 2010 году контракт на строительство завода по сжиганию отходов, МПЗ-1. С мощностью 0,75 млн тонн в год он должен стать одной из крупнейших установок в России. Ввод в эксплуатацию ожидается в середине 2015 года. Первоначальные обсуждения других проектов компания провела в 2014 году в Республике Татарстан.

ДЕЛОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ ПОСТАВЩИКОВ

Немецкие поставщики технологий экологически безопасной утилизации бытовых отходов должны преодолеть два препятствия, если они хотят вести бизнес в России: во-первых, это нынешние финансовые трудности в государственном секторе, и, во-вторых, это политика импортозамещения, которая сопровождается переориентацией внешней торговли на производителей из стран, не присоединившихся к западным санкциям.

Тем не менее, немецкие технологии имеют шанс принять участие в развитии системы утилизации и использования отходов в России. В области экологических технологий и утилизации и использования отходов Германия имеет в России высокую репутацию. Кроме того, немецкие производители могут сослаться на многочисленные отличительные особенности своих технологических решений. В числе прочих аргументов в пользу немецких технологий – послепродажное обслуживание, быстрая доступность запасных частей и возможность подготовки обслуживающего персонала по европейским стандартам.)



Thermocool

KÜHL BERECHNET UND INTELLIGENT GELAGERT

IN DER ZEIT, ALS ZWECKS GESCHÄFTSOPTIMIERUNG ALLE VORHANDENEN RESERVEN ZUR MINDERUNG VON SELBSTKOSTEN AUSGESCHÖPFT WERDEN, GEWINNEN ENERGIEEFFIZIENTE TECHNOLOGIEN BESONDERS AN AKTUALITÄT. FÜR KÜHLHAUSEIGENTÜMER SIND SIE EINE DER WENIGEN SICHEREN SPARMÖGLICHKEITEN.
JEWGENIJ BYTSCHKOW, THERMOCOOL

Strompreise steigen und werden es auch weiterhin tun, nicht so aber die aktuellen Marktumsätze. Wie kann in dieser Phase der Gewinn gesichert werden? Beachtliche Geldressourcen liegen in den Lagern selbst verborgen, um genauer zu sein – in ihrer Betriebsweise. Je nach Fläche und Spezialisierung eines Kühllagers kann heute bis zu einer Million Rubel monatlich allein bei der Stromrechnung gespart werden. Dies wird durch die Praxis von Thermocool bestätigt. Die Unternehmensgruppe ist bereits seit über 16 Jahren auf dem russischen Markt tätig und vertreibt nicht nur Kälteanlagen, sondern bietet ihren Kunden einen Komplettservice an: von der Planung über den Bau bis hin zur Ausstattung und Bedienung von Objekten, unabhängig von ihrer Größe und dem investierten Kapital.

ENERGIEEFFIZIENZ: PERSPEKTIVEN IN RUSSLAND

Das Thema Energieeffizienz wird auf dem russischen Markt bereits seit einigen Jahren aktiv vorangetrieben. Thermocool hat auf diesem Gebiet Beachtliches erreicht. Das Unternehmen präsentiert nicht bloß abstrakte Zahlen und Kennwerte, sondern garantiert dem Kunden vertraglich eine Reduzierung des Stromverbrauchs in einem bestimmten kWh-Umfang, ausgehend von der berechneten Rückflussdauer.

Obleich dieses Thema nicht neu ist, werden spürbare Einsparungen durch Energieeffizienz in Russland bis heute erstaunlicherweise als etwas empfunden, das nur schwer realisiert werden kann, große Investitionen verlangt und keine Dividende in absehbarer Zukunft verspricht. In Wirklichkeit jedoch hat Energieeffizienz große Perspektiven auf diesem Markt.

VON DER MECHANIK ZUR INTELLIGENZ

Der technische Kern des optimierten Energieverbrauchs kann ohne besonderes Fachvokabular beschrieben werden: Er besteht darin, dass „mechanische“ Steuerung der Kälteanlage durch ein intelligentes Steuerungssystem ersetzt wird, welches Informationen sammelt, analysiert und auf der Grundlage der gewonnenen Werte Entscheidungen treffen kann.

Die Praxiserfahrung mit den in Betrieb genommenen Objekten wird durch ganz konkrete, gesicherte Zahlen bekräftigt. Nach der Optimierung eines Kühllagers verringern sich die Kosten um 10 bis 56 Prozent, wobei die Amortisationszeit zwischen zehn Tagen und zwei Jahren liegt.

KÜHLEN ONLINE

Ein Lager ist ein lebhaftes System, seine Betriebsbedingungen verändern sich kontinuierlich. Ein suboptimaler Betrieb führt daher zur Ineffizienz der Technik: Bei wechselnden Abtau- und Kühlprozessen müssen Kompressoren und Luftkühlgeräte dauernd ein- und ausgeschaltet werden. Um dieses Problem zu lösen (Stromspitzen zu glätten, Schalthäufigkeit und Betriebsdauer zu reduzieren), werden Sensoren installiert, welche Informationen über die Arbeit des Systems sammeln. Daraufhin erstellen Fachleute ein Computermodell und erfassen Schwachstellen sowie Ursachen des unbegründeten Energieverbrauchs. Darauf folgt Optimierung der Leistungsparameter des Kälteversorgungssystems.

Um alle Veränderungen der Betriebsbedingungen zu berücksichtigen, sowohl in der Raumauslastung wie auch saisonale Veränderungen, führt das intelligente Steuerungssystem

ein Rund-um-die-Uhr-Monitoring durch. Es muss eine permanente Überwachung aller Schlüsselparameter der Kältetechnik stattfinden, um online in ihre Arbeit korrigierend eingreifen zu können. Zu diesem Zweck gibt es ein „Callcenter“, welches die Fernüberwachung des Lagers unabhängig von dessen Standort übernimmt. Dabei sind Kälteanlagen nicht der einzige Bereich, in dem energieeffiziente Technologien angewendet werden können.

ZUR OPTIMIERUNG DURCH ENERGIEPRÜFUNG

Eine umfassende Energieprüfung eines Kühllagers zeigt, dass zahlreiche Schwachstellen, die Verluste verursachen können, bei weitem nicht immer in der Kühlanlage zu finden sind. Es können zum Beispiel durch ein Staplerfahrzeug verursachte Beschädigungen der Sandwichpaneel des Lagergebäudes sein, welche mithilfe einer Wärmebildkamera festgestellt werden können; oder aber die Verwendung eines mechanischen Rolltors anstelle eines elektrischen Schnellauftors und vieles mehr. Fachleute können die vorhandenen Schwachstellen aufdecken und ihren negativen Einfluss minimieren.

In der Tat liegt das Geld in einem durchschnittlichen Kühllager, bildlich gesprochen, „vor den Füßen“. Allein schon durch die Verbesserung der Energiequalität können bis zu 15 Prozent gespart werden. Die Optimierung beginnt damit, dass jeder einzelne Stromverbraucher des Lagers über einen eigenen Zähler angeschlossen wird. Jede Abrechnungsperiode wird abgelesen. Fachleute analysieren die erhobenen Daten und suchen notwendige technische Lösungen aus, solche wie zum Beispiel Blindleistungskompensatoren, Spannungsstabilisatoren, Oberwellenfilter, Kompensatoren von Spannungseinbrüchen u.a.

INTELLIGENT INVESTIEREN – INTELLIGENT SPAREN

Die aktuelle wirtschaftliche Lage und der Tarifanstieg verleiten die Unternehmen immer mehr dazu, auf energieeffiziente Technologien zurückzugreifen. Mit jedem Jahr wird ihre Aktualität nur noch wachsen. Interessant vor diesem Hintergrund ist, dass die größten Verluste heute ausgerechnet die Unternehmen erleiden, die versucht haben, an allem zu „sparen“ – an einer ordentlichen Wärmedämmung, Stromnetzpassung, Steuerungssystemen. Dabei, einmal „gespart“, müssen sie jetzt die Verluste Monat für Monat tragen. Das intelligente, adaptive Lagersteuerungssystem hingegen ist nicht nur kosteneffizient, sondern hat auch eine Reihe zusätzlicher Vorteile. Es sichert hohe Qualität bei der Konstanthaltung notwendiger Temperaturen, reduziert im Wesentlichen die Verderbsrate, erhöht die Betriebsdauer der teuren Technik und setzt Investitionsmittel für weiteren Geschäftsausbau frei.)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ СКЛАД – ХОЛОДНЫЙ РАСЧЕТ

В УСЛОВИЯХ, КОГДА ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕСА ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ РЕЗЕРВЫ ПО СНИЖЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ, ОСОБЕННО АКТУАЛЬНЫМИ СТАНОВЯТСЯ ТЕХНОЛОГИИ СОКРАЩЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ХОЛОДИЛЬНЫХ СКЛАДОВ ЭТО ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ ПУТЕЙ ГАРАНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИИ. / ЕВГЕНИЙ БЫЧКОВ, ГК «ТЕРМОКУЛ»

Цены на электроэнергию растут и будут увеличиваться дальше, а обороты рынка падают. Как в этот период сохранить прибыль? Значительные денежные ресурсы скрыты внутри самого склада, точнее в его неоптимальной эксплуатации. В зависимости от площади и специализации холодильного склада сегодня можно сэкономить до одного миллиона рублей в месяц только на оплату электроэнергии. Это подтверждается практикой группы «Термокул», которая уже более 16 лет работает на российском рынке и представляет собой не просто дистрибьютора холодильного оборудования, а компанию полного цикла, способную проектировать, строить, оснащать и обслуживать объекты любого объема и капиталовложений.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ: РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Тема энергосбережения активно продвигается на российском рынке уже не первый год, и на данный момент «Термокул» достиг в этом значительных результатов. Компания не просто декларирует некие абстрактные цифры и показатели, но гарантирует в договоре с клиентом снижение энергопотребления на определенное количество кВт ч, рассчитав срок окупаемости.

Тема не новая, но как ни странно, ощутимая экономия на энергосбережении до сих пор в России воспринимается, как нечто трудноосуществимое, требующее значительных вложений, не приносящее дивидендов в коротком обозримом будущем. Между тем, это направление имеет на нашем рынке огромные перспективы.

ОТ МЕХАНИКИ К ИНТЕЛЛЕКТУ

Техническую суть оптимизации энергопотребления можно описать без специальных терминов: это замена «механической» системы управления холодильной установкой на интеллектуальную, способную накапливать информацию, анализировать ее и на основе полученных данных самостоятельно принимать решения.

Накопившаяся практика введенных в эксплуатацию объектов подкреплена вполне конкретными, подтвержденными цифрами. После оптимизации склада затраты сокращаются от 10 до 56%, при этом срок возврата инвестиций – от десяти дней до двух лет.



«ХОЛОДИЛЬНИК» В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

Склад – это живой организм, режим его работы постоянно меняется. Режим эксплуатации, далекий от оптимального, заставляет оборудование работать неэффективно: включать-выключать компрессоры и воздухоохладители, чередуя режимы оттайки и охлаждения. Чтобы решить данную проблему – снизить пики, сократить количество пусков и уменьшить время работы, ставятся датчики, которые собирают информацию о работе системы. Затем специалисты строят компьютерную модель и определяют слабые места, причины необоснованной траты энергии. Следом идет работа по оптимизации параметров работы системы холодоснабжения.

Чтобы учитывать все изменения режима, связанные как с загрузкой помещения, так и с сезонностью, интеллектуальная система ведет круглосуточный мониторинг. Необходимо отслеживать ключевые параметры работы холодильного оборудования, чтобы иметь возможность в режиме онлайн корректировать его работу. Создан «колл-центр» удаленного контроля, который вне зависимости от места расположения объекта, выполняет эту функцию. Между тем работа холодильной установки – далеко не единственная тема для внедрения энергосберегающих технологий.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ ЭНЕРГОАУДИТ

Комплексный энергоаудит холодильного склада показывает, что слабых мест, приводящих к ощутимым потерям, может быть много и далеко не все они имеют отношение к холодильной машине. Например, сэндвич-панели склада могут быть повреждены погрузчиком – это можно определить с помощью тепловизоров; могут отсутствовать и скоростные электрические ворота, вместо которых склад эксплуатирует механические откатные и тд.

Специалисты могут обнаружить данные факты и свести их влияние к минимуму.

Действительно, если взять среднестатистический холодильный склад, то в нем деньги, образно выражаясь, «лежат под ногами». Ведь только повышение качества электроэнергии может дать экономию до 15%. Данная оптимизация начинается с того, что каждый энергопотребитель склада подключается через отдельный счетчик. За отчетный период снимаются показания. Специалисты анализируют полученные данные и подбирают необходимые технические решения, к примеру, такие как: компенсаторы реактивной мощности, нормализаторы питания, фильтры гармоник, компенсаторы провалов напряжения и т.д.

УМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – УМНАЯ ЭКОНОМИЯ

Экономическая ситуация и рост тарифов подталкивает бизнес к более широкому использованию энергосберегающих технологий. С каждым годом актуальность данной тематики будет только расти. На этом фоне любопытно, что самые большие потери сегодня несет именно то предприятие, которое больше всего стремилось «экономить» на всем – на грамотной теплоизоляции, на отладке электросети, на управляющих системах. При этом, сэкономив один раз, потери приходится нести каждый месяц. Интеллектуальная адаптивная система управления складом в свою очередь не только реально экономит, но и имеет массу дополнительных преимуществ: обеспечивает качество поддержания требуемых температурных режимов, значительно сокращает процент порчи товара, увеличивает срок службы дорогостоящего оборудования, позволяет инвестировать средства в дальнейшее развитие бизнеса.)



ERNEUERBARE ENERGIEN IN ZEITEN DER EU-SANKTIONEN

DEN AUSBAU ERNEUERBARER ENERGIEN WILL RUSSLAND MITHILFE VON STAATLICHEN FÖRDERPROGRAMMEN VORANTREIBEN. SEIT DEN EU-SANKTIONEN HABEN SICH DIE BEDINGUNGEN DAFÜR ALLERDINGS ERSCHWERT. / DR. TATIANA VUKOLOVA, RÖDL & PARTNER MOSKAU

Russland hat ein enormes Potenzial im Bereich der Erzeugung erneuerbarer Energien. Die russische Energiepolitik jedoch hat der Entwicklung dieses Bereichs wegen vieler Faktoren, vor allem wegen der großen Vorräte an fossilen Energieträgern, verhältnismäßig wenig Beachtung geschenkt. Erst in den letzten Jahren hat sich das deutlich geändert.

EHRGEIZIGE PLÄNE ZUR ENERGIEPOLITIK

Mit der Einsicht, dass eine Diversifizierung des Energiesektors die Lebensqualität der Bürger heben und einen Anreiz zum technologischen Fortschritt geben kann, wurden die grundlegenden politischen Weichenstellungen für die Förderung des Ausbaus erneuerbarer Energien mit der Regierungsanordnung Nr. 1-p vom 8. Januar 2009 festgelegt. Unter anderem soll der Ge-

samtverbrauch von erneuerbaren Energien schrittweise von ca. 1 Prozent auf 2,5 Prozent bis 2015 und auf 4,5 Prozent bis 2020 angehoben werden. Die Windkraftkapazitäten sollen von 100 MW im Jahre 2014 auf 1 GW im Jahre 2020 verzehnfacht und die Gesamtleistung der Photovoltaik im selben Zeitraum von 120 MW auf 270 MW gesteigert werden. Zudem soll sich der Treibhausgasausstoß bis 2020 um bis zu 393 Millionen Tonnen verringern.

STAATLICHE UNTERSTÜTZUNG FÜR EE-PROJEKTE

Neben einer Reihe von Verordnungen zur Regelung des Baues von Kraftwerken, die mithilfe von erneuerbaren Energien betrieben werden müssen, hat die Politik auch staatliche Förderprogramme ins Leben gerufen, die helfen sollen, den Bau solcher Kraftwerke in die Realität umzusetzen und

voranzutreiben. Dafür will die Regierung stimulierende Anreize für Investoren schaffen.

Solche Anreize sind in dem Abbau von bestehenden administrativen Barrieren, der Schaffung einer notwendigen Infrastruktur und vor allem der finanziellen Unterstützung zu sehen. Die verbreitetste Form der finanziellen Unterstützung sind sogenannte „Energieleistungslieferungsvertrag“. Mit solchen Verträgen verpflichten sich Investoren, innerhalb eines bestimmten Zeitraums ein Kraftwerk zu errichten und in Betrieb zu nehmen, wohingegen der Staat garantiert, eine zuvor festgelegte Menge an Energie zu einem gewinnbringenden Preis über einen längeren Zeitraum abzunehmen. Der Staat führt einmal jährlich Ausschreibungen für Projektvergaben bezüglich jeder einzelnen erneuerbaren Energiequelle durch, wobei den Gewinnern ein solcher Vertrag in Aussicht gestellt wird. Zudem erhalten die Ge-



Dr. Klaus-Uwe Gehardt / pixelio.de

winner noch steuerrechtliche Privilegien und sogenannte „grüne Zertifikate“, die den Umfang der Elektrizitätserzeugung aus erneuerbaren Energiequellen bezeugen.

Die staatlich subventionierten Förderprogramme sind für einen systematischen Ausbau der erneuerbaren Energien in Russland notwendig. Die Herausforderung für die lediglich private Realisierung solcher Projekte liegt darin, dass die herkömmliche Energiegewinnung in Russland im Vergleich zu erneuerbaren Energiequellen relativ günstig ist, die erneuerbaren Energien also nur bedingt wettbewerbsfähig sind. Daher bieten EE-Projekte ohne staatliche Unterstützung nur geringe Anreize für potenzielle Investoren bei vergleichsweise hohen Risiken.

LOKALISIERUNGSQUOTE ERFÜLLEN

Mit den Sanktionen der Europäischen Union, die im Laufe des Jahres 2014 verhängt wur-

den, haben sich die Bedingungen für den EE-Ausbau in Russland erheblich erschwert. Eine wesentliche Rolle spielt dabei die Herkunft von Arbeitsmaterialien.

Die Investoren müssen eine Lokalisierungsquote von 35-70 Prozent gewährleisten. Diese Regelung bestand bereits vor den Sanktionen. Bei Verletzung dieser Vorschrift ist der Koeffizient, der für die Berechnung des vertraglichen Preises verwendet wird, gleich null. Dies bedeutet, dass der Investor keine staatliche Förderung erhält, bis er die Anforderungen vollständig erfüllt.

Als Gegenreaktion auf die EU-Sanktionen hat die russische Regierung Verordnungen erlassen, die den Kauf bestimmter ausländischer Fahrzeuge und Maschinen für den staatlichen und kommunalen Gebrauch verbieten, und damit die rechtlichen Rahmenbedingungen für potenzielle Investoren weiter erschwert. Ziel solcher Verordnungen ist

es nach eigenen Angaben unter anderem, die russischen Warenproduzenten zu unterstützen. Die Verbotsliste führt diverse Fahrzeuge und Maschinen auf, die für den Bau von Kraftwerken eine bedeutende Rolle spielen.

Für einen Investor, der den Bau eines Kraftwerkes mithilfe eines staatlichen Ausschreibens plant, ist es somit wichtig zu klären, ob er bereits die geforderten 35–70 Prozent der Lokalisierung aufweisen kann bzw. ob die geplanten Arbeitsmaterialien nicht unter das Kaufverbot fallen, da als Vertragspartner im „Energieleistungslieferungsvertrag“ immer der Staat oder ein Subjekt der Russischen Föderation auftritt.

Zudem kommt noch erschwerend dazu, dass die meisten der heutigen Projekte an das staatliche Förderprogramm aus dem Jahre 2013 angelehnt sind und die Ausgaben zum US-Dollar-/Euro-Kurs von 2012 berechnet wurden. Da die berechneten Voranschläge nicht mehr den realen Kosten entsprechen, müssen sie deutlich nach oben korrigiert werden. Doch können die Fehlkalkulationen nicht einfach durch neue Bankkredite ausgeglichen werden, da der russische Leitzins seit der Wirtschaftskrise Höchststände erreicht hat. Anfang Februar 2015 lag der Leitzins bei 15 Prozent, Mitte Mai – bei 12,5 Prozent. Weitere Kredite sind deshalb kein geeignetes Mittel, um die Fehlkalkulationen ökonomisch sinnvoll auszugleichen.

ENERGISCHE VERBINDUNGEN NACH CHINA

Es ist vorstellbar, dass Russland bei weiter anhaltenden Spannungen mit der EU noch schärfere Kauf- bzw. Importverbote von ausländischen Produkten einführen wird. Weil das Land aber wohl nie vollständig auf ausländische Importe verzichten können wird, könnten sich künftige Verbote nur auf solche Länder erstrecken, welche die Sanktionen gegen Russland aktiv unterstützt haben.

Zu den privilegierten Partnern würde dann beispielsweise China gehören. Die Beziehungen der beiden Länder haben sich bereits intensiviert – davon zeugen beispielsweise die kürzlich geschlossenen Verträge über Gaslieferungen nach China. Auch auf dem russischen Energiemarkt ist eine erhöhte Aktivität chinesischer Unternehmen zu beobachten. So hat Solar Systems, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des chinesischen Konzerns Amur Sirius, 2014 ein staatliches Ausschreiben für den Bau von Solarkraftwerken in drei Regionen Russlands mit einer Leistung von 175 MW gewonnen. Daher wird spekuliert, dass Solar Systems im aktuellen Jahr zum größten Investor in Russland im Bereich Solarenergie aufsteigen kann.)



ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ ВО ВРЕМЕНА САНКЦИЙ

С ПОМОЩЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ. ЕВРОПЕЙСКИЕ САНКЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ЗАТРУДНИЛИ ЭТОТ ПРОЦЕСС. / ТАТЬЯНА ВУКОЛОВА, «РЕДЬ И ПАРТНЕРЫ»

Россия обладает огромным потенциалом в области производства энергии из возобновляемых источников. Но по целому ряду причин – прежде всего, из-за огромных запасов ископаемого энергетического сырья – вопросам развития и использования возобновляемых источников энергии в энергетической политике России уделялось сравнительно мало внимания. Лишь в последние годы ситуация стала заметно меняться.

АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

С целью повысить качество жизни граждан за счет диверсификации энергетического сектора и стимулировать технологический прогресс, Правительство РФ в своем распоряжении № 1-р от 8 января 2009 года определило основные направления политики для поддержки развития возобновляемых источников энергии. Так, общее потребление электроэнергии, вырабатываемой с использованием

возобновляемых источников, должно постепенно вырасти с примерно 1% до 2,5% к 2015 году и до 4,5% к 2020 году. Мощность ветряных электростанций должна практически увеличиться в десять раз – со 100 МВт в 2014 году до 1 ГВт в 2020 году, а общая мощность фотогальванических установок за этот же период должна вырасти со 120 МВт до 270 МВт. Кроме того, предполагается, что объем выбросов парниковых газов к 2020 году будет сокращен примерно на 393 млн тонн углекислого газа.

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ

Помимо принятия ряда постановлений, регулирующих строительство электростанций, работающих на основе использования возобновляемых источников энергии, также были разработаны государственные программы поддержки, помогающие реализовать и ускорить строительство таких станций. Для этого необходимо стимулировать интерес инвесторов.

Такие стимулы следует искать в устранении существующих административных барьеров, создании необходимой инфраструктуры и, в первую очередь, в оказании финансовой поддержки. Самой распространенной формой финансовой поддержки является заключение так называемых «договоров поставки мощности». На основании этих договоров инвесторы обязуются в течение определенного времени построить электростанцию и ввести ее в эксплуатацию, а государство в свою очередь гарантирует закупку заранее оговоренных объемов электроэнергии в течение долгого времени по оговоренной цене. Один раз в год государство проводит конкурсные отборы проектов по каждому из возобновляемых источников энергии, при этом у победителей появляется возможность заключить такой «договор поставки мощности». Помимо этого, предоставляются налоговые льготы и выдаются так называемые «зеленые сертификаты», подтверждающие объемы производства



Dive Schlick / pixelio.de

играющие значительную роль при строительстве электростанций.

Таким образом, для инвестора, планирующего получить поддержку государства для строительства электростанции, важно определить, есть ли у него необходимые 35-70% локализации и не подпадают ли остальные заложенные в план производственные материалы под запрет на покупку. Ведь в случае заключения «договора поставки мощности» партнером по договору всегда будет государство или субъект РФ.

Также развитие возобновляемых источников энергии в России осложняется тем, что большинство сегодняшних проектов ориентировалось на государственную программу поддержки 2013 года, а расходы рассчитывались исходя из курсов доллара и евро за 2012 год. В результате запланированные расходы больше не соответствуют реальным и должны быть значительно скорректированы в большую сторону.

Но неправильные расчеты нельзя просто компенсировать за счет новых банковских кредитов, так как с наступлением кризиса российская ключевая ставка достигла своего максимума. По состоянию на 2 февраля 2015 года ключевая ставка составила целых 15%, а в середине мая – 12,5%. Таким образом, новые кредиты не представляются подходящим средством экономически целесообразной компенсации неверных расчетов.

ЭНЕРГИЧНЫЕ КИТАЙЦЫ В РОССИИ

В случае сохранения напряженности в отношении с Евросоюзом возможно, что Россия введет еще более жесткие запреты на покупку и импорт иностранных материалов. В связи с тем, что страна, скорее всего, никогда не сможет полностью отказаться от импорта иностранных товаров, возможно, что будущие запреты будут распространяться только на страны, активно поддерживавшие санкции против России.

Тогда одним из привилегированных партнеров станет, например, Китай. Дело не только в том, что за время действия санкций отношения между двумя странами улучшились, о чем свидетельствуют, например, заключенные недавно договоры поставки газа в Китай. Уже сейчас можно наблюдать повышенную активность китайских компаний на российском энергетическом рынке. Например, компания «Солар Системс», на 100% принадлежащая китайской «Амур Сириус», в 2014 году выиграла государственный конкурс на строительство солнечных электростанций мощностью 175 МВт в трех регионах России. Таким образом, уже сейчас полагают, что «Солар Системс» в 2015 году станет крупнейшим инвестором в России в сфере солнечной энергии.)

электроэнергии из возобновляемых источников.

Субсидируемые государством программы по стимулированию систематического развития возобновляемых источников энергии в России необходимы. Проблема полностью частной реализации таких проектов заключается в том, что в России производство электроэнергии из традиционных источников относительно дешево по сравнению с возобновляемыми источниками, и последние мало конкурентоспособны. Поэтому проекты, связанные с развитием возобновляемых источников энергии, без государственной поддержки малопривлекательны для инвесторов и несут в себе сравнительно высокие риски.

УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ КАК КРИТЕРИЙ

С тех пор, как в течение 2014 года Европейский Союз ввел ряд санкций против Российской Федерации, условия для быстрого развития возобновляемых источников энергии

заметно ухудшились. Существенную роль здесь играет вопрос об уровне локализации производственных материалов.

Еще до санкций от инвесторов требовался уровень локализации от 35 до 70%. В случае нарушения этого предписания коэффициент, применяемый для расчета цены по договору, становится равен нулю. Это значит, что инвестор не получит государственную поддержку, пока полностью не выполнит все требования.

В качестве ответных мер на санкции ЕС российское правительство приняло постановления, запрещающие покупку некоторых иностранных транспортных средств и машин для государственных и муниципальных нужд, тем самым еще больше осложнив нормативно-правовые условия для потенциальных инвесторов. Целью подобных постановлений указывается в числе прочего «поддержка российских производителей». В список запрещенных товаров вошли различные транспортные средства и машины,

ALLES UNTER KONTROLLE UND VOLL GESCHÄFTSFÄHIG – INTERIM-MANAGEMENT

INTERIM-MANAGEMENT IST EINE WEITVERBREITETE UND HILFREICHE LEISTUNG FÜR DEUTSCHE UND INTERNATIONALE UNTERNEHMEN IN RUSSLAND. WAS BEDEUTET DAS GENAU?
PHILIPP ROWE, RUFIL CONSULTING

Jedes in Russland registrierte Unternehmen braucht einen offiziellen Generaldirektor (Geschäftsführer), welcher das Unternehmen nach außen vertritt. Gleichzeitig hat ein Generaldirektor in Russland umfassendere Rechte und Vollmachten als z.B. ein Geschäftsführer in Deutschland.

Interim-Management in Russland bedeutet die Übernahme dieser Generaldirektorfunktion durch eine darauf spezialisierte Person oder Gesellschaft. Man spricht dann vom Interim-Geschäftsführer oder Interim-Manager bzw. von der Management Company oder Treuhandgesellschaft.

INTERIM-MANAGER UND SEIN AUFGABENBEREICH

Die Aufgaben des Interim-Managers sind meist rein formal. Das heißt, der Interim-Manager trifft in der Regel keine eigenen geschäftlichen Entscheidungen, sondern unterschreibt wichtige Dokumente wie Verträge mit Kunden, Zulieferern und Mitarbeitern im Auftrag und auf Anweisung des Auftraggebers. Außerdem sorgt der Interim-Manager dafür, dass der Dokumentenumlauf mit der russischen Buchhaltung und den russischen Behörden funktioniert. Häufig werden Rechtsanwälte oder Steuerberater des Vertrauens als Interim-Manager eingesetzt.

WANN IST INTERIM-MANAGEMENT EINE LÖSUNG?

Erste Ziele bei der Entscheidung, für die russische Tochtergesellschaft einen Interim-Manager einzusetzen, sind: schnelle Herstellung der Geschäftsfähigkeit, umfassende Kontrolle und mitunter auch eine Senkung der Kosten der russischen Tochtergesellschaft.

Interim-Management wird häufig in folgenden Situationen als Lösung gewählt:

- wenn noch kein Geschäftsführer für die Tochtergesellschaft vor Ort gefunden wurde;
- wenn die Vollmachten des faktischen russischen Generaldirektors vor Ort eingeschränkt werden sollen;
- wenn Geschäftsführer vor Ort ein Ausländer werden soll, dieser aber noch keine russische Arbeitserlaubnis hat;
- wenn die geschäftlichen Entscheidungen in erster Linie in der Muttergesellschaft getroffen werden, so dass ein lokaler faktischer Geschäftsführer nicht gebraucht wird und die damit verbundenen Kosten (Gehalt, Steuern, Dienstwagen, etc.) gespart werden sollen.

So kann Interim-Management in Russland gewisse Vorteile mit sich bringen, unter anderem:

- Kontinuität und Transparenz im Russlandgeschäft;
- Kontrolle über alle Geschäftsvorgänge der russischen Tochtergesellschaft;
- reibungsloser und bequemer Dokumentenumlauf;
- deutliche Kostenersparnis gegenüber der Einstellung eines wirklichen Generaldirektors.

WORAUF SOLLTEN SIE BEI DER WAHL DES INTERIM-MANAGERS ACHTEN?

Als Träger der offiziellen Geschäftsführerfunktion ist der Interim-Manager eine Vertrauensperson. Wählen Sie also nur jemanden, dem Sie vertrauen. Ideal sind Rechtsanwaltskanzleien, Steuerberatungskanzleien oder Unternehmensberatungen, mit welchen Sie bereits in der Vergangenheit gut zusammen-

gearbeitet haben und welche einen guten Ruf auf dem Markt haben.

Die formale Geschäftsführerfunktion besteht zu einem großen Teil daraus, Unterlagen für die russischen Behörden zu unterschreiben. Der Interim-Manager muss sich damit auskennen. Auch hier sind Rechtsanwälte, Steuer- und Unternehmensberater die erste Wahl.

Ein Wechsel des Generaldirektors ist mit Aufwand und Kosten verbunden. Achten Sie darauf, wie beständig die Beziehung des als Interim-Manager eingetragenen Mitarbeiters zu seinem faktischen Arbeitgeber ist. Partner oder Geschäftsführer von Rechtsanwaltskanzleien oder Steuerberatungen sind in der Regel beständiger als einfache Mitarbeiter. Denn die Personalfuktuation ist in Russland weit höher als z.B. in Deutschland.

VIER-AUGEN-PRINZIP JETZT AUCH IN RUSSLAND MÖGLICH

Seit dem 1. September 2014 erlaubt das russische Zivilgesetzbuch (Graschdanskij Kodex), dass ein Unternehmen mehr als einen Generaldirektor hat. Auch eine Treuhandgesellschaft kann die Funktion eines Generaldirektors übernehmen.

Es hängt nun nicht mehr alles von der Unterschrift eines Generaldirektors ab. In der Satzung der Firma kann definiert werden, ob jeder Generaldirektor jegliche Geschäftshandlungen allein freigeben kann oder jeweils beide zustimmen müssen. Es gilt das in Deutschland bekannte Vier-Augen-Prinzip. Dabei darf für jeden Vertrag individuell entschieden werden. Gemäß russischem Gesetz ist die Anzahl der möglichen Generaldirektoren unbegrenzt.)

ВРЕМЕННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ: СТАТУС И ПОЛНОМОЧИЯ

ФОРМА ВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ШИРОКО ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В НЕМЕЦКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ В РОССИИ. В ЧЕМ ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА?
ФИЛИПП РОВЕ, RUFIL CONSULTING

В о главе каждой зарегистрированной в России компании должен стоять генеральный директор (управляющий), который представляет компанию во внешних отношениях. В то же время генеральный директор в России имеет больше прав и полномочий чем, например, управляющий в Германии.

Временное управление в России означает, что функции генерального директора передаются человеку или компании, занимающимся этим специально. В этом случае речь идет о так называемом временном управляющем или интерим-менеджере, или временной управляющей компании или обществе, осуществляющем деловые операции по поручению клиентов.

ИНТЕРИМ-МЕНЕДЖЕР И ЕГО ПОЛНОМОЧИЯ

Обязанности временных управляющих имеют зачастую чисто формальный характер. То есть временный управляющий не принимает, как правило, собственные деловые решения, а подписывает важные документы – контракты с клиентами, поставщиками и сотрудниками – от имени и по поручению доверителя. Кроме того, временный управляющий обеспечивает осуществление документооборота с российской бухгалтерией и российскими властями. Часто в качестве временного управляющего назначаются доверенные адвокаты или консультанты по налогам.

В КАКИХ СЛУЧАЯХ НЕОБХОДИМО ВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ?

Основными целями при принятии решения об использовании временного управляющего для российского дочернего предприятия являются: быстрое достижение его дееспособности, полный контроль, а иногда и снижение расходов российского дочернего предприятия.

Часто временное управление выбирают в качестве решения в следующих ситуациях:

- если еще не найден директор дочернего предприятия на месте;
- если полномочия фактического российского генерального директора должны быть ограничены;
- если управляющим на месте должен быть иностранный гражданин, который еще не имеет разрешения на работу в России;
- если деловые решения принимаются, прежде всего, в материнской компании и таким образом местный управляющий фактически не нужен и связанные с этим расходы (зарплата, налоги, служебный автомобиль и т.п.) могут быть сэкономлены.

Таким образом, временное управление в России может иметь определенные преимущества, в том числе:

- непрерывность и прозрачность ведения бизнеса в России;
- контроль всех бизнес-операций российского дочернего предприятия;
- бесперебойный и удобный документооборот;
- существенная экономия средств по сравнению с наймом настоящего генерального директора.

НА ЧТО СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОТБОРЕ КАНДИДАТОВ?

Будучи исполнителем официальных функций управляющего интерим-менеджер является доверенным лицом. Так что выбирайте только того, которому вы доверяете. Идеальным выбором являются юридические фирмы, компании налогового или управленческого консалтинга, с которыми вы уже успешно работали вместе в про-

шлом, и которые имеют хорошую репутацию на рынке.

Формальная функция управления состоит по большей части в том, чтобы подписывать документы для российских властей. Временный менеджер должен знать эту систему. И здесь юристы, налоговые и бизнес-консультанты являются наилучшим выбором.

Смена генерального директора связана с издержками и затратами. Обращайте внимание на то, насколько устойчивой является связь зарегистрированного в качестве временного управляющего работника с его фактическим работодателем. Партнеры или управляющие юридических или консалтинговых налоговых фирм являются в целом более надежными, чем простые сотрудники. Ведь текучесть кадров в России значительно выше, чем, например, в Германии.

ПРИНЦИП «ЧЕТЫРЕХ ГЛАЗ» ТЕПЕРЬ И В РОССИИ

С 1 сентября 2014 года Гражданский кодекс Российской Федерации позволяет иметь компании более одного генерального директора. Взять на себя роль генерального директора может и общество, осуществляющее деловые операции по поручению клиентов.

В этом случае уже не все зависит от подписи генерального директора. В уставе общества может быть определено, может ли каждый генеральный директор самостоятельно осуществлять любые виды деятельности, или требуется согласие каждого из них, т.е. действует известный в Германии принцип «четыре глаза». Решение может быть принято индивидуально для каждого контракта. В соответствии с российским законодательством количество генеральных директоров не ограничено.)



TURGENJEW'S HEIMAT ORJOL WIRBT UM INVESTOREN

DER GOUVERNEUR LÄDT AUSDRÜCKLICH DEUTSCHE UNTERNEHMEN EIN. ALS BESONDERS LOHNENSWEIT FÜR INVESTOREN GELTEN DIE SPARTEN AGRAR, GETRÄNKE UND NAHRUNG, BIOTECHNOLOGIE, PHARMA, ENERGETIK, GERÄTE UND MASCHINEN SOWIE BAUSTOFFE. / ULLRICH UMANN, GTAI

Das Gebiet Orjol sucht Investoren. Darauf wies Gouverneur Wadim Potomski auf einem Treffen mit deutschen Unternehmensvertretern in der Residenz des deutschen Botschafters Rüdiger Freiherr von Fritsch am 11. März 2015 hin. Organisiert hatte das Treffen die Deutsche Botschaft in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK).

Die Region will gegenüber deutschen Firmen alles richtig machen, schließlich werden hier die besten Rahmenbedingungen für Investitionen auf der grünen Wiese geboten. Darauf wies Potomski ausdrücklich hin. Auch spiele man im Standortwettbewerb mit anderen russischen Regionen um knappes Kapital und Hochtechnologie mit offenen Karten. Er lud deutsche Unternehmen ein, unter anderem im Industriepark „Grüner Hain“ (Seljonaja roschtscha) zu investieren. Ebenfalls stehen zwei privat betriebene Gewerbeparks auf dem Gelände stillgelegter Fabriken zur Auswahl.

GUTE AUSSICHTEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Mit knapp 770.000 Einwohnern gehört das Gebiet Orjol zwar zu den kleineren Föderationssubjekten. Doch entwickelte sich der Handelsaustausch mit Deutschland 2014, ganz entgegen dem allgemeinen Trend, positiv. Mit einem Volumen von 41,3 Millionen US-Dollar legte er um das 1,4-fache zu. Zusätzlich leben etwa 15 Millionen Konsumenten im unmittelbaren geographischen Umfeld um die Region herum. Angesichts dieser Zahlen erscheint der Markt für einige deutsche Hersteller in einem besseren Licht.

Von der Wirtschaftsstruktur her bieten sich vielfältige Geschäftsmöglichkeiten für die deutsche Wirtschaft. Knapp 30 Prozent des regionalen BIP wird in der Industrie erzeugt und weitere 13 Prozent in der Agrarwirtschaft. Innerhalb der Industrie halten der Maschinen- und Anlagenbau einen Anteil von 30 Prozent, die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie 25 Prozent und die Hersteller von Baustoffen und Baumaterialien 13 Prozent.

PROJEKTE IN DER PIPELINE

Eine Reihe von Investitionsprojekten befinden sich in der Pipeline. Dazu gehört unter anderem der Bau einer vierten Zuckerfabrik. Da in Russland das Thema Versorgungssicherheit bei Nahrungsmitteln aktuell einen ausgesprochen hohen Stellenwert angenommen hat, gilt ein Engagement in diesem Bereich als zukunftssicher und politisch besonders gewollt.

In diesem Zusammenhang sollen in Orjol weitere Bereiche der Agrarwirtschaft ausgebaut werden. Dazu gehören Kapazitätserweiterungen bei Gewächshäusern, der Ausbau der Viehwirtschaft, der Milchwirtschaft, der Geflügelwirtschaft und Eierproduktion sowie der Bau eines Werkes für Tierfutterzusätze. Der Getränkekonzern Coca-Cola produziert bereits vor Ort.

Um im Krisenjahr 2015 den Ausbau der Agrarwirtschaft zu fördern, erhält die Region Orjol 480 Millionen Rubel an zweckgebundenen Zuschüssen aus dem Haushalt der Russischen Föderation überwiesen. Mit dem Geld wird unter anderem Investoren in der



Pflanzen- und Fleischverarbeitung ein Teil der Zinsbelastung genommen.

Fast schon händeringend gesucht werden niederlassungswillige Hersteller von Baustoffen und Baumaterialien. Gut aufgestellt ist Orjol bei der Produktion von Keramikkacheln. Dies kann auch nicht verwundern, hat sich doch der italienische Produzent Kerama Marazzi Group die Region als Standort ausgewählt. Aus Deutschland mit einer eigenen Produktion vertreten ist der Spezialist für Wärmedämmungen, Farben, Stuckaturen und Fassadenprofile – die OOO Sto. Was aber laut Potomski noch fehlt, sind Kapazitäten zur Produktion von Ziegelsteinen sowie ein Betonplattenwerk. Diese werden für den Wohnungsbau benötigt.

AUSLÄNDISCHE INVESTOREN MIT GUTEN ERFAHRUNGEN

Mit dem Handelskonzern Metro kommt aktuell ein zweites deutsches Unternehmen nach Orjol. Der Leiter der Repräsentanz der Metro AG in Moskau, Alexey Grigoriev, berichtete in

diesem Zusammenhang auch nur Gutes über die Kontakte seines Konzerns zu den Behörden in Orjol. So wurden sämtliche Genehmigungen zum Bau eines entstehenden Cash&Carry-Marktes zügig erteilt.

Genau auf die Eindämmung von Bürokratie, die Senkung der Unternehmensbelastung durch Regionalsteuern und die Bereitstellung von Gewerbefläche mit Komplettanschlüssen legt der Gouverneur großen Wert. Hier will er im Standortwettbewerb der Regionen bei Auslandsinvestoren punkten. Mit dem Pharmakonzern Sanofi-Aventis Wostok – stellt in Orjol Insulin her – und dem Kühlgeräteproduzenten Frigorex Eurasia – gehört zum Coca-Cola-Konzern – ist die Region in zwei weiteren Fällen schon erfolgreich Ziel ausländischer Direktinvestitionen geworden.

BESTE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR INVESTITIONEN

Wadim Potomski wirbt in diesem Zusammenhang unter anderem mit einer zentralen Anlaufstelle für Investoren in seiner Administration

(One-Stop-Shop), kurzen Genehmigungsverfahren und einem relativ großen Pool an hochqualifizierten Arbeitskräften. So verfügt nach seinen Worten ein Drittel der Bevölkerung über einen Hochschulabschluss. Gleichfalls hat seine Verwaltung Erfahrung aus der Ausbildung von Fachkräften für Sanofi gesammelt. Dieses Beispiel lasse sich auf andere Unternehmen ausweiten. Im Vergleich zu Moskau strich Potomski die in Orjol herrschenden wesentlich moderaten Lohnkosten ausdrücklich heraus.

Um auch bei Logistik und Transport kräftig zuzulegen, führt die Region aktuell Verhandlungen mit einem privaten Investor, um den Flughafen Orjol noch 2015 eröffnen zu können. Dadurch soll neben der verarbeitenden Industrie und dem Einzelhandel auch der Tourismus wachsen. Zu den großen Besuchermagneten gehört unter anderem der Nachlass des Schriftstellers Iwan Turgenjew. Turgenjew war im elterlichen Gut Spasskoje-Lutowinowo in der Nähe von Orjol geboren und aufgewachsen. Auch später wirkte er dort gelegentlich.)



РОДИНА ТУРГЕНЕВА ПРИГЛАШАЕТ ИНВЕСТОРОВ

ГУБЕРНАТОР ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗОВЕТ НЕМЕЦКИЕ КОМПАНИИ ОСВАИВАТЬ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ПИЩЕВУЮ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, БИОТЕХНОЛОГИИ, ЭНЕРГЕТИКУ, СТАНКО- И ПРИБОРОСТРОЕНИЕ, А ТАКЖЕ ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. /УЛЬРИХ УМАНН, GfI

Орловская область ищет инвесторов. Об этом заявил губернатор Вадим Потомский на встрече с представителями немецких компаний в резиденции посла Германии в России Рюдигера фон Фрича 11 марта 2015 года. Встреча была организована Посольством Германии в сотрудничестве с Российско-Германской внешнеторговой палатой.

ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ

Область обещает предоставить немецким компаниям всестороннюю поддержку, в частности, «наилучшие условия для инвестирования в освоение территорий», – подчеркнул Потомский. Он отметил также, что в конкурентной борьбе с другими российскими регионами за дефицитный капитал и высокие технологии область играет с открытыми картами. Он предложил немецким компаниям принять участие в инвестировании индустриального парка «Зеленая роща». Кроме того, на выбор предлагаются два частных индустриальных парка, расположенных на месте закрытых заводов.

Насчитывающая около 770 тыс. жителей Орловская область является одним из небольших субъектов федерации. Тем не менее, торговый обмен с Германией и в 2014 году развивался весьма положительно – в противовес общей тенденции. Он составил 41,3 млн долларов, что означает рост в 1,4 раза. Кроме того, около 15 млн потребителей живут в непосредственной близости от этого региона. Учитывая эти цифры, для некоторых немецких производителей этот рынок может представить значительный интерес.

С точки зрения экономической структуры здесь представлены большие возможности для немецкой экономики. Почти 30% регионального ВВП создается в промышленности и еще 13% в сельском хозяйстве. В промышленности 30% приходится на долю станкостроения, 25% – на пищевую промышленность и производство напитков и 13% – на производство строительных материалов.

ПРОЕКТЫ В СТАДИИ РАЗРАБОТКИ

Целый ряд инвестиционных проектов находится в стадии разработки. Сюда относится,

например, строительство четвертого сахарного завода. Поскольку в России вопрос о безопасности поставок продуктов питания играет в настоящее время очень важную роль, инвестиции в этой области являются перспективными и в экономическом и политическом плане.

В этой связи в Орле будут развиваться и расширяться и другие области сельского хозяйства. Это касается расширения мощностей тепличных хозяйств, животноводства, молочной промышленности, птицеводства и производства яиц, а также строительства завода кормовых добавок. Компания Coca-Cola уже имеет в области свое производство.

В целях содействия развитию сельского хозяйства в условиях кризиса Орловская область получит в 2015 году 480 млн рублей из бюджета Российской Федерации для целевых грантов. С помощью этих денег для инвесторов в сфере переработки продуктов растениеводства и мясного животноводства будет снижена часть процентной нагрузки.



Область имеет огромную потребность в производителях строительных материалов. В Орловской области хорошо развито производство керамической плитки. Это не удивительно, так как итальянский производитель Kerama Marazzi Group выбрал этот регион в качестве места размещения своего производства. Представителем с собственным производством из Германии является специалист в области теплоизоляции, краски, штукатурки и фасадных профилей – ООО СТО. Что, по мнению Потомского, по-прежнему отсутствует, так это производственные мощности по выпуску кирпича и бетонных плит, необходимых для строительства жилья.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ С ХОРОШИМ ОПЫТОМ

Сейчас в регионе обосновывается вторая немецкая компания – ритейлер Metro. Глава представительства Metro AG в Москве Алексей Григорьев в этой связи рассказал о положительном опыте его компании в контактах с администрацией области. Так,

все разрешения на строительство нового гипермаркета были оформлены быстро.

Губернатор придает большое значение, прежде всего, ограничению бюрократии, снижению нагрузки на бизнес с помощью региональных налогов и предоставления производственных площадей с подключенными коммуникациями. В борьбе регионов за иностранных инвесторов он хочет выиграть именно благодаря этим условиям. В Орловской области уже работают фармацевтическая компания «Санофи-Авентис Восток» (производитель инсулина) и «Фригорекс Евразия» (производитель холодильного оборудования, принадлежащий концерну Coca-Cola), которые являются примером успешных прямых иностранных инвестиций в регионе.

ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Говоря о привлекательности своей области, Вадим Потомский, в частности, указал на то, что его администрация для инвесторов работает по принципу «одного окна»,

что процесс выдачи разрешений сокращен, что в регионе проживает значительное число высококвалифицированных работников. Так, по его словам, треть населения имеет высшее образование. Кроме того, его администрация имеет опыт в подготовке специалистов для фармацевтической компании «Санофи». Это опыт может быть распространен и на другие компании. По сравнению с Москвой, подчеркнул Потомский, в Орле значительно ниже уровень заработной платы.

Для того чтобы усилить регион также и в сфере логистики и транспорта, область в настоящее время ведет переговоры с частным инвестором, чтобы еще в 2015 году открыть в Орле аэропорт. Благодаря этому вместе с перерабатывающей промышленностью и розничной торговлей будет расти и туризм. Одной из главных достопримечательностей для гостей является усадьба писателя Ивана Тургенева. Тургенев родился и вырос в родовом имении Спасское-Лутовиново рядом с Орлом. Позже он время от времени там работал.)



ULJANOWSK PFLEGT RUF ALS GUTE GESCHÄFTSADRESSE

DAS GEBIET ULJANOWSK SUCHT FÜR PROJEKTE IN DER INDUSTRIE, IM GESUNDHEITSWESEN UND IN DER BAUWIRTSCHAFT INVESTOREN AUS DEUTSCHLAND. DABEI SCHEUT SICH DIE ADMINISTRATION NICHT, KONZESSIONEN AN PRIVATUNTERNEHMEN ZU VERGEBEN – UND ZÄHLT DAMIT LANDESWEIT ZU DEN VORREITERN. / ULLRICH UMANN, GTAI

Die an der Wolga gelegene Region sucht aktiv nach ansiedlungswilligen Unternehmen aus dem In- und Ausland, darunter explizit aus Deutschland. Die Standortwerbung zielt auf Zulieferfirmen für den Fahrzeug- und Maschinenbau sowie für die Luftfahrtindustrie. Dabei handelt es sich um Zulieferbranchen, für die sowohl unmittelbar vor Ort als auch in einem Umkreis von 600 Kilometer zahlreiche Hersteller entsprechender Endprodukte als potenzielle Abnehmer existieren.

Der Absatz für ansiedlungswillige Zulieferer ist damit de facto gesichert. Denn praktisch alle Endfertiger suchen händierend nach geeigneten Kooperationspartnern zur Vervollständigung der Wertschöpfungskette innerhalb Russlands, um entweder qualitativ hochwertige Neuentwicklungen in die Serienfertigung überführen oder – im Fall ausländischer Investoren – den Lokalisierungsgrad der eigenen Produktion erhöhen zu können.

ZIEL: TECHNOLOGIEZENTRUM FÜR ERNEUERBARE ENERGIEN

Als Neuestes plant die Regionalverwaltung, das Gebiet Uljanowsk zu einem Technologiezen-

trum für erneuerbare Energien auszubauen. Dies macht Sinn, da vor Ort keine nennenswerten Vorkommen an fossilen Energieträgern vorhanden sind.

Vizegouverneur Alexander Smekalin wies vor einer Unternehmerdelegation der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) Ende April 2015 darauf hin, dass im Gebiet Uljanowsk Windturbinen, Rotorenblätter und Maste für Windkraftanlagen gefertigt werden sollen. Hilfreich bei der Fertigung von Turbinen und Rotorenblättern ist sicherlich das Vorhandensein des Flugzeugclusters Uljanowsk, in dem Flugzeugbauer und etwa 100 Zulieferer konzentriert sind.

„Zwar liegen uns erste Erfahrungen vor. Doch wir wollen mehr. Deutsche Unternehmen wären uns dafür sehr willkommen“, so Smekalin. „Interesse besteht auch an Technologie für die Nutzung von Biogas und Sonnenenergie.“

UNTERSTÜTZUNG BEIM BAU EINES HERZZENTRUMS ERWÜNSCHT

Darüber hinaus werden deutsche Unternehmen gesucht, die bei der Projektierung und

Einrichtung eines geplanten kardiologischen Zentrums mitarbeiten wollen. Neben spezialisierten Projektierungsbüros und Herstellern von Medizintechnik sind Unternehmen gefragt, die bei der Finanzierung des Projekts, bei der späteren Verwaltung des Herzzentrums und bei der Ausbildung medizinischen Fachpersonals helfen können.

Auf beiden Flughäfen in Uljanowsk („Karamsin“ und „Wostotschny“) sollen die Landebahnen einen neuen Belag erhalten. Dies ist insofern wichtig, als dass die Stadt in den kommenden Jahren Sportler und Fans in großer Zahl für zwei internationale Großveranstaltungen empfangen will. Dabei handelt es sich um die Weltmeisterschaft in Bandy (Eishockey mit Ball) im Jahr 2016 und um die Fußball-WM 2018.

Zwar ist Uljanowsk kein Austragungsort der Fußball-WM 2018. Doch wird hier ein Nationalteam sein Basislager aufschlagen und dafür geeignete Trainings- und Unterbringungsmöglichkeiten vorfinden. Für Fußball-Fans will die Region Hotel- und Gaststättenkapazitäten zur Verfügung stellen. Von hier aus wären die



Stadien in Saransk und Samara relativ leicht zu erreichen.

FLUGHAFENMODERNISIERUNG STEHT AN

Der nationale Karamsin-Flughafen soll nach seiner Modernisierung in die internationale Kategorie aufsteigen. Geplant sind neben den bestehenden Inlandsstrecken internationale Verbindungen nach München, Prag, Istanbul und Peking. Für die Strecke Uljanowsk–München sollen sich dem Vernehmen nach zwei Fluggesellschaften interessieren.

Vizegouverneur Smekalin wies unter anderem darauf hin, dass Deutschland für Uljanowsk kultureller, sozialer und wirtschaftlicher Partner Nr. 1 im Ausland sei. Daran wolle er festhalten.

Deutsche Unternehmen wie Schaeffler, Henkel, Fresenius, Jockey Plastik und DMG Mori Seiki (ehemals Gildemeister AG) haben sich in Uljanowsk niedergelassen. Das Werk von Schaeffler Manufacturing Rus, in dem Kupplungen und Teile für Schaltgetriebe für den Straßen- und Schienenfahrzeugbau hergestellt werden, konnte sogar um zwei Monate vorfristig eröffnet werden.

DEUTSCHE WERKZEUGMASCHINEN „MADE IN ULYANOVSK“

Die Ulyanovsk Machine Tools OOO (DMG Mori Seiki) wird nach Angaben des frisch gekürten Generaldirektors Alexey Antipin im Juni 2015 die erste vor Ort montierte Werkzeugmaschine ausliefern. Weitere 32 werden kurz darauf folgen. Die offizielle Werkseröffnung findet im September 2015 statt. Nach Unternehmensangaben wurden in der Zeit von 2011 bis 2015 insgesamt 100 Millionen Euro in das Werk investiert. Laut Antipin sollen die Maschinentypen ecoTurn 310, ecoMill 635 und ecoMill 1035 in Serie gehen.

Wie fast alle ausländischen OEM verspürt DMG Mori Schwierigkeiten, geeignete Zulieferer in Russland zu finden. Bislang habe das Unternehmen zwei Hersteller von Kabinen für seine Werkzeugmaschinen vertraglich binden können. „Derzeit beträgt unser Lokalisierungsgrad etwa 25 Prozent. Bis 2018 wollen wir bei 59 Prozent liegen“, so Antipin auf Anfrage von Germany Trade & Invest. Mit dem Standort Uljanowsk, speziell mit der Regionalverwaltung und dem Industriepark

Sawolschije, hat DMG sehr gute Erfahrungen gemacht, wie Antipin ausdrücklich unterstrich.

DEUTSCHE FIRMEN ERHALTEN VIELFÄLTIGE UNTERSTÜTZUNG

Als erste Anlaufpunkte für deutsche Unternehmen stehen das Amt des Gouverneurs der Region Uljanowsk, das regionale Ministerium für Investitionen und auswärtige Beziehungen sowie die regionale Entwicklungsgesellschaft zur Verfügung. Die Gesellschaft erfüllt im Wesentlichen drei Aufgaben: Sie bewirbt den Standort Uljanowsk weltweit, sie entwickelt Industrieparks und sie begleitet Investoren auf allen Etappen der Projektimplementierung.

Bei der Geschäftspartner- und Kundensuche vor Ort können deutschen Firmen auch die Gesellschaft zur Entwicklung des Unternehmertums in der Region Uljanowsk und die IHK Uljanowsk hilfreich beiseite stehen. Wichtigste Anlaufstelle in der Hauptstadt Moskau ist die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer.)



БИЗНЕС-ПАРТНЕР УЛЬЯНОВСК: РАБОТА НАД ИМИДЖЕМ

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ИЩЕТ ИНВЕСТОРОВ ИЗ ГЕРМАНИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА. ЗДЕСЬ АДМИНИСТРАЦИЯ НЕ БОИТСЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ КОНЦЕССИИ ЧАСТНЫМ КОМПАНИЯМ – И ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ САМЫМ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ В СТРАНЕ. /УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Расположенный в Поволжье регион активно ищет заинтересованные в развитии в регионе местные и иностранные компании, в том числе и из Германии. Ульяновская область заинтересована в поставщиках автомобильной промышленности и машиностроения, а также авиационной промышленности. Многочисленные производители соответствующих конечных продуктов, которые могут стать для них по-

тенциальными потребителями, располагаются как в самом регионе, так и в радиусе 600 км от него.

Тем самым де-факто гарантирован сбыт поставщиков, желающих развивать свое производство в регионе, поскольку практически все производители готовой продукции настойчиво ищут подходящих партнеров для завершения цепочки создания стоимости в России, чтобы либо перевести

высококачественные новые разработки в серийное производство, либо – в случае с иностранными инвесторами – увеличить уровень локализации собственного производства.

ЦЕЛЬ – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГИИ

К новейшим планам областной администрации относится строительство в Улья-



Elorekhtova

области будут производиться ветровые турбины, лопасти ветрогенераторов и машины для ветросиловых установок. Наличие авиационного производственного кластера в Ульяновске, который объединяет авиастроителей и около 100 поставщиков, несомненно, будет полезным в организации производства турбин и лопастей ветрогенераторов.

«Хотя у нас уже есть первый опыт, но мы хотим большего. Поэтому мы приглашаем немецкие компании», – заявил Смекалин. «Нас интересуют также технологии использования биогаза и солнечной энергии».

НУЖНА ПОДДЕРЖКА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАРДИОЦЕНТРА

Кроме того, идет поиск немецких компаний, которые хотели бы сотрудничать в проектировании и строительстве запланированного кардиологического центра. Наряду со специализированными проектными бюро и производителями медицинской техники есть спрос на компании, которые могут помочь в финансировании проекта, в последующем управлении кардиоцентра и обучении медперсонала.

В обоих аэропортах Ульяновска («Центральный им. Карамзина» и «Восточный») планируется замена покрытия на взлетно-посадочных полосах. Это сейчас особенно важно, так как в ближайшие годы город будет принимать множество спортсменов и болельщиков в рамках двух крупных международных мероприятий: чемпионата мира по хоккею с мячом в 2016 году и чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Хотя сам Ульяновск и не будет местом проведения игр чемпионата мира 2018 года, но здесь будет создан базовый лагерь для одной из национальных сборных с соответствующими возможностями для подготовки и размещения. Для футбольных болельщиков регион предоставит гостиницы и рестораны, ведь отсюда достаточно легко добраться до стадионов в Саранске и Самаре.

ПРЕДСТОИТ МОДЕРНИЗАЦИЯ АЭРОПОРТОВ

Аэропорт «Центральный им. Карамзина» должен после модернизации получить статус международного. В дополнение к существующим внутренним маршрутам планируются международные рейсы в Мюнхен, Прагу, Стамбул и Пекин. По сообщениям к маршруту Ульяновск–Мюнхен проявили интерес две авиакомпании.

Вице-губернатор Смекалин отметил также, что Германия для Ульяновской области является зарубежным партнером номер 1 в культурной, социальной и экономической

области. Именно так это и должно продолжаться, заверил он.

Такие немецкие компании, как Schaeffler, Henkel, Fresenius, Jockey Plastik и DMG Mori Seiki (ранее Gildemeister AG) имеют в Ульяновске свои производственные площадки. Завод «Шэффлер Мануфэкчеринг Рус», где производятся сцепления и компоненты коробок передач для автомобильного и железнодорожного транспорта, был даже открыт на два месяца раньше запланированного срока.

НЕМЕЦКИЕ СТАНКИ «СДЕЛАНО В УЛЬЯНОВСКЕ»

В июне 2015 года Ульяновский завод Machine Tools ООО (DMG Mori Seiki) осуществит поставку первого собранного на заводе станка. Об этом рассказал недавно назначенный генеральный директор предприятия Алексей Антипин. Вскоре после этого последуют еще 32. Официальное открытие завода состоится в сентябре 2015 года. По данным компании, в общей сложности в период с 2011-го по 2015 год в завод было вложено 100 млн евро. По информации Антипина, в серийное производство перейдут станки типа EcoTurn 310, ecoMill 635 и ecoMill 1035.

Как почти у всех иностранных производителей, у DMG Mori тоже есть проблемы с поиском подходящих поставщиков в России. На сегодняшний день компания имеет договоры с двумя производителями кабин для своих станков. «В настоящее время уровень локализации у нас составляет около 25%. К 2018 году мы хотим достичь 59%», – ответил Антипин на вопрос Germany Trade & Invest. Как подчеркнул Антипин, с Ульяновской областью, особенно с областной администрацией и индустриальным парком Заволжье, DMG имеет очень хороший опыт.

УЛЬЯНОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ

В первую очередь немецким компаниям следует обращаться в администрацию губернатора Ульяновской области, в региональное министерство инвестиций и внешних связей, а также региональное агентство развития. Основные функции агентства: реклама Ульяновска как промышленного центра на международном уровне, развитие индустриальных парков и сопровождение инвесторов на всех стадиях реализации проекта.

Оказать действенную помощь в поиске бизнес-партнеров и клиентов на местах немецким компаниям могут также Корпорация по развитию предпринимательства Ульяновской области и Ульяновская ТПП. Основным адресом в Москве является Российско-Германская внешнеторговая палата.)

новской области технологического центра возобновляемых источников энергии. Это связано с тем, что в области нет сколь угодно значительных запасов ископаемого топлива.

Вице-губернатор Александр Смекалин рассказал членам бизнес-делегации Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП), посетившей область в конце апреля 2015 года, о том, что в Ульяновской

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

EP BETONT ROLLE DER IHKS BEI MITTELSTANDSINITIATIVEN

Brüssel. Initiativen zur Stärkung des europäischen Mittelstandes sollen durch die Industrie- und Handelskammern unterstützt werden. Dafür sprach sich das Europäische Parlament Mitte März in einer entsprechenden Entschlie- ßung aus. Die IHKs sollen als Multiplikatoren bei der Umsetzung von Mittelstandsinitiativen wirken und so auch zur Schaffung hochwer- tiger Arbeitsplätze beitragen. Das EP forderte die EU-Mitgliedstaaten auch auf, Unternehmen besser in die berufliche Bildung einzubinden – etwa durch duale Ausbildungsmodelle. So soll die hohe Jugendarbeitslosigkeit in Europa ge- senkt werden.

TTIP: BÜROKRATIEABBAU, NICHT DEMOKRATIEABBAU

Berlin. Das Transatlantische Freihandelsabkom- men (TTIP) öffnet der Exportnation Deutsch- land viele Türen zu bislang ungenutztem wirt- schaftlichen Potenzial. Es bietet außerdem die

Präsident Eric Schweitzer betonte: „Unterneh- men geht es um Bürokratie-abbau und nicht um Demokratieabbau. Gerade kleinen und mittleren Unternehmen fehlen häufig die Mit- tel, komplexe Export- und Zollformalitäten zu bewältigen. Es ist daher wichtig, dass TTIP pragmatische Vereinfachungen erreicht.“ Gab- riel knüpfte an diese Argumente an, warnte vor generalisierender, oberflächlicher Kritik und würdigte die bisherige sachliche Kommunikati- on des DIHK zu TTIP. Mit dem Transatlantischen Wirtschaftsforum und zahlreichen anderen In- formationsveranstaltungen setzt sich der DIHK in der öffentlichen Debatte für ein TTIP ein, das unnötige Handelsbarrieren abbaut, ohne bestehende Verbraucherschutz-, Umwelt- und Sozialstandards anzutasten.

SPITZENGESPRÄCH MIT CDU-PRÄSIDIUM: BEI DER DIGITALISIERUNG MITHALTEN

Berlin. Um die Herausforderungen der Di- gitalisierung zu meistern und in Zukunft im weltweiten Wettbewerb zu bestehen, muss

BUNDESTAG BRINGT ASSISTIERTE AUSBILDUNG AUF DEN WEG

Berlin. Der Bundestag hat eine bessere Un- terstützung von Jugendlichen und Betrieben durch eine sogenannte assistierte Ausbildung und mehr ausbildungsbegleitende Hilfen be- schlossen. Jugendlichen und Ausbildungs- betrieben soll dabei individuell und aus einer Hand geholfen werden. Der DIHK hatte hierfür geworben, weil die Förderung Jugendlicher direkt im Betrieb durch die praxisnahe Ausbil- dung die Chance auf eine Übernahme erhöht. Sie ist deshalb einer außerbetrieblichen oder schulischen Ausbildung unbedingt vorzuzie- hen ist.

BERUFSKRAFTFAHRER BRAUCHEN EU-WEIT GÜLTIGEN WEITERBILDUNGSNACHWEIS

Brüssel. Eine EU-weite Lösung für die vorge- schriebene Weiterbildung der Berufskraftfahrer fordert der DIHK. Grenzgänger sollten einen Qualifizierungsnachweis beantragen können, der dann in jedem EU-Land anerkannt wird. Bislang müssen Fahrer mit ausländischem Füh- rerschein, die bei einem deutschen Arbeitge- ber angestellt sind und in Deutschland die Weiterbildung absolviert haben, damit rech- nen, dass diese im EU-Ausland nicht anerkannt wird. Vor allem für Fahrer, die regelmäßig im Grenzverkehr unterwegs sind, führt diese Re- gelung zu Problemen. Den Fahrern drohen oh- ne den für das spezielle Land richtigen Nach- weis hohe Bußgelder. Derzeit sind doppelte Schulungen erforderlich.

ZUWANDERUNG: DIHK UND ZDH VERAB- SCHIEDEN BERLINER ERKLÄRUNG

Berlin. Die deutsche Wirtschaft bekennt sich zur Zuwanderung. Was aber notwendig wäre, um die Betriebe bei ihrem Engagement für die erfolgreiche Integration ausländischer Mitbürger zu unterstützen, haben der DIHK und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in einem gemeinsamen Maßnahmenkatalog zusammengefasst. Die Liste umfasst Punkte wie eine bessere För- derung von Deutschkursen, administrative Erleichterungen bei der Integration in den Ar- beitsmarkt, beschleunigte Asylverfahren und den Ausbau von Willkommens- und Begleit- strukturen.)



„Transatlantisches Wirtschaftsforum 2015“; v.l.n.r.: DIHK-Präsident Dr. Eric Schweitzer, US-Botschafter John B. Emerson, Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel, BDI-Präsident Ulrich Grillo

Chance, globale Handelsregeln zu gestalten, die dann wiederum Maßstab für weitere Han- delsabkommen sein können. Das waren die zentralen Botschaften der Veranstaltung „Trans- atlantisches Wirtschaftsforum 2015“, zu der der Deutsche Industrie- und Handels- kammertag (DIHK) und der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) u. a. Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel sowie EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström eingeladen hatten. DIHK-

dringend bei der Infrastruktur und den gesetz- lichen Rahmenbedingungen nachgebessert werden. Dafür hat sich der DIHK zusammen mit den anderen Spitzenverbänden der deut- schen Wirtschaft bei einem Treffen mit dem CDU-Präsidium eingesetzt. Die Vertreter des DIHK sprachen vor allem den Ausbau der Breit- bandversorgung an und machten auf Rechts- fragen in den Bereichen Vertragsrecht, Urhe- berrecht und Datenschutz aufmerksam.

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ О РОЛИ ТПП В РЕАЛИЗАЦИИ ИНИЦИАТИВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Брюссель. Инициативам, направленным на укрепление европейского МСП, необходима поддержка торгово-промышленных палат. Об этом говорится в соответствующем решении Европейского парламента, принятом в середине марта. ТПП должны выступить мультипликаторами в реализации инициатив малого и среднего бизнеса и, таким образом, внести свой вклад в создание качественных рабочих мест. Европейский парламент призвал государства-члены ЕС к более широкому вовлечению предприятий в систему профессионального образования – например, с помощью дуальных моделей обучения. Это может помочь снижению высокого уровня безработицы среди молодежи в Европе.

ТПП: СОКРАЩЕНИЕ БЮРОКРАТИИ, А НЕ ДЕМОКРАТИИ

Берлин. Трансатлантическое соглашение о свободной торговле (ТТП) открывает экспорту Германии доступ к до сих пор неиспользованному экономическому потенциалу. Он также предоставляет возможность сформировать глобальные правила торговли, которые, в свою очередь, могут стать основой для других торговых соглашений. Это были ключевые темы «Трансатлантического экономического форума 2015», на который Федеральное объединение торгово-промышленных палат Германии (DINК) и Федерация немецкой промышленности (BDI) пригласили также федерального министра экономики Зигмара Габриэля и комиссара ЕС по вопросам торговли Сесилию Мальмстрём. Президент DINК Эрик Швайццер подчеркнул: «Для предприятий речь идет о сокращении бюрократии, а не демократии. Особенно малым и средним предприятиям зачастую не хватает ресурсов для преодоления сложных экспортных и таможенных формальностей. Поэтому важно, что ТТП и предоставляет прагматическое упрощение процедур». Габриэль также начал с этих аргументов, предостерег от обобщающей, поверхностной критики и высоко оценил деловую позицию DINК по отношению к ТТП. В рамках форума и многих других информационных мероприятий DINК в общественной дискуссии выступает за соглашение ТТП, которое снимает

ненужные барьеры в торговле, не нарушая существующей системы защиты прав потребителей, экологических и социальных стандартов.

ВСТРЕЧА В ПРЕЗИДИУМЕ ХДС: ИДИ В НОГУ С ЦИФРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Берлин. Чтобы соответствовать требованиям, выдвигаемым цифровыми технологиями, и сохранить в будущем свои позиции в глобальной конкуренции, необходима срочная модернизация инфраструктуры и нормативно-правовой базы. Об этом говорили представители DINК вместе с другими ведущими объединениями немецкой экономики на встрече в президиуме ХДС. Представители DINК остановились, прежде всего, на теме расширения возможностей обеспечения широкополосного доступа и правовых вопросах в области договорного права, авторского права и защиты информации.

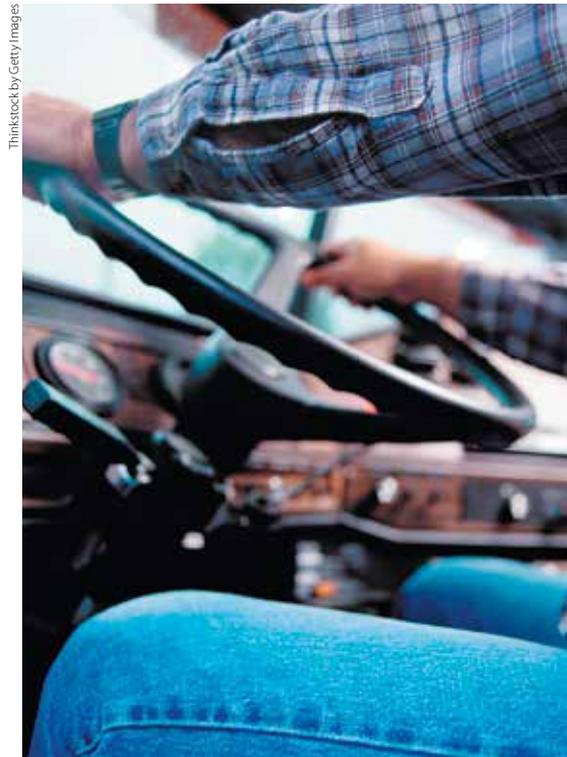
БУНДЕСТАГ РАЗРАБАТЫВАЕТ ПЛАНЫ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ПРОФОБУЧЕНИЯ

Берлин. Бундестаг принял решение о более эффективной поддержке молодых людей и предприятий с помощью так называемой вспомогательной подготовки и других видов поддержки профессионального обучения. Молодежь и учебно-производственные предприятия должны получать помощь индивидуально и из одного источника. DINК придает этому особое значение, потому что поддержка молодежи непосредственно на предприятии в виде практического обучения увеличивает шансы на возможность остаться там на работе и после обучения. Поэтому этот вид является более предпочтительным по сравнению с обучением в школе или училище.

ЦЕЛЬ – ЕДИНАЯ СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ВОДИТЕЛЕЙ В ЕС

Брюссель. DINК призывает принять решение о единой системе переподготовки профессиональных водителей в ЕС. Живущие в пограничном районе и работающие на территории соседнего государства граждане должны иметь возможность получить квалификационное удостоверение, которое будет признаваться в любой стране ЕС.

До сих пор водителям с иностранным водительским удостоверением, работающим у немецкого работодателя и прошедшим пере-



DINК требует введения единой системы подготовки профессиональных водителей в ЕС.

подготовку в Германии, приходится считаться с тем, что она не признается в других странах ЕС. Это правило означает проблемы особенно для водителей, которые постоянно работают в приграничных районах. Водителям без соответствующего разрешения для той или иной страны грозят большие штрафы. В настоящее время требуется двойная подготовка.

ИММИГРАЦИЯ: DINК И ZDH ПРИНИМАЮТ БЕРЛИНСКУЮ ДЕКЛАРАЦИЮ

Берлин. Немецкая экономика выступает за иммиграцию. DINК и Центральное объединение союзов немецких ремесленников (ZDH) обобщили в общем плане действий то, что будет необходимо для поддержки компаний в их стремлении к успешной интеграции иностранных сограждан. Список необходимых мероприятий включает, в частности, такие пункты, как усиление поддержки курсов немецкого языка, административное содействие интеграции на рынке труда, ускорение процедур предоставления убежища и укрепление структур, занимающихся приемом и сопровождением.)

OLAF KASSEK,
GENERALDIREKTOR ENGEL 000
ОЛАФ КАСЕК,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЭНГЕЛЬ»



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG IN RUSSLAND GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
 ... dass man lange suchen muss, bis man eine versierte Sekretärin findet.
 - 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
 Vertretern der Exekutive Lebensbedingungen schaffen, die sie unabhängig entscheiden lassen.
 - 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
 St. Petersburg und die großartigen Landschaften dieses weiten Landes.
 - 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?**
 Die Großzügigkeit, mit der rauschende Feste gefeiert werden.
 - 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
 Arbeitsorganisation: Priorisierung und Konsequenz.
 - 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?**
 Mir imponieren russische Unternehmer, denen es, aus bescheidenen sowjetischen Verhältnissen stammend, gelungen ist, durch leidenschaftliche und ehrliche Arbeit zu bedeutendem Wohlstand zu kommen.
 - 7 ERFOLG IST FÜR SIE...**
 ... das Resultat ausdauernd engagierter und systematischer Arbeit. Erfolg motiviert.
- 1 KAКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ В РОССИИ?**
 ...что придется долго искать, прежде чем найдется сведущая секретарша.
 - 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
 Обеспечил бы представителям исполнительной власти такие условия жизни, которые позволят им принимать решения независимо.
 - 3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
 Санкт-Петербург и великолепные пейзажи этой огромной страны.
 - 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГЛИ БЫ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
 Щедрости, с которой отмечаются празднества.
 - 5 А РУССКИЕ – У НЕМЦЕВ?**
 Организации работы: определению приоритетов и умению доводить дело до конца.
 - 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?**
 Мне импонируют российские предприниматели – выходцы из скромных советских условий, которые благодаря самоотверженному и добросовестному труду смогли достичь значительных материальных успехов.
 - 7 УСПЕХ – ЭТО...**
 ... результат длительной упорной и систематической работы. Успех мотивирует.

LARISA KOVALENKO,
GENERALDIREKTORIN,
MESSE MÜNCHEN CONSULTING 000
ЛАРИСА КОВАЛЕНКО,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР,
MESSE MÜNCHEN CONSULTING 000



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG IN RUSSLAND GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Leider kann man Ausstellertätigkeit nicht studieren, daher sollte man sich Folgendes merken: Ärmel hoch und durchstarten, auch wenn du denkst, du würdest nicht durchblicken. Das wird sich schon fügen. Glaube an dich selbst und so gelingt alles.
- 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Ich würde die Rückkehr der früheren Bildungsanstalten für Mädchen veranlassen, damit der Staat mehr gebildete Frauen, gute Mütter, nützliche Familienmitglieder und Bürgerinnen bekommt. Das heutige Russland braucht es dringend.
- 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN DEUTSCHLAND DENKEN?**
Weltweit bekannte deutsche Güter – Ordnung und Pünktlichkeit.
- 4 WAS KÖNNEN DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN LERNEN?**
Arbeitszeit schätzen und richtig einteilen – sowohl die eigene als auch die der Kollegen.
- 5 UND DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN?**
Spontaneität bei Entscheidungen und Improvisation im Geschäft.
- 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?**
Reshma Chattaram Chamberlin. Ich finde sowohl sie selbst großartig als auch ihr Businessprojekt. Sie ist Geschäftsführerin von Muzio, einem App-Hersteller. Sie hat es geschafft, mit wenigen Investitionen ein Unternehmen zu gründen, welches nun Millionen Dollar bringt.
- 7 ERFOLG IST FÜR SIE ...**
Glückliche Gesichter von Kunden nach Veranstaltungen – trotz ungünstiger Währungskurse.

- 1 KAКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?**
К сожалению, выставочной деятельности научить ни в каком ВУЗе невозможно, поэтому: Засучи рукава и дерзай, даже если тебе кажется, что ты ничего не знаешь. Все придет само собой в процессе. Верь в себя и все получится.
- 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Я бы издала указ о возвращении «института благородных девиц», чтобы дать государству образованных женщин, хороших матерей, полезных членов семьи и общества. Думаю, что современной России это необходимо.
- 3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О ГЕРМАНИИ?**
Всемирно известный немецкий порядок и пунктуальность.
- 4 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?**
Ценить и правильно распределять свое рабочее время и других коллег.
- 5 А НЕМЦЫ – У РУССКИХ?**
Спонтанности принятия решений и импровизации в бизнесе.
- 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?**
Решма Чатараман Чемберлин. Я считаю ее уникальной личностью и под стать ей бизнес, который она создала. Решма является генеральным директором компании Muzio. Вложив в бизнес небольшие средства, она создала компанию, которая зарабатывает миллионы долларов.
- 7 УСПЕХ – ЭТО ...**
Счастливые лица твоих клиентов после мероприятия – несмотря на курсы валют.

MISSION POSSIBLE: VERNÜNFTIG MITEINANDER REDEN

ANGESICHTS DER AKTUELLEN WELTGESCHEHNISSE WIRD ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION ZWISCHEN LÄNDERN UND VÖLKERN ZU EINER DER VORRANGIGEN AUFGABEN. DAS ERSTMALIG IN RUSSLAND ERSCHIEBENE BUCH „MITEINANDER REDEN: ANATOMIE DER KOMMUNIKATION“ ZEIGT VOR, WIE ES FUNKTIONIEREN KANN. / OLGA PURWIN, FBK-COACHING

Die Geschichte der deutsch-russischen Beziehungen reicht weit in die Vergangenheit zurück. Unsere Länder stehen bereits seit fast zehn Jahrhunderten im Dialog. Im Laufe dieser langen Zeit erlebten sie in ihrer kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Entwicklung sowohl enge Zusammenarbeit wie auch heftige Konfrontationen. Diese wechselvollen Beziehungen wirken sich heute – so wie es auch in den vergangenen Epochen der Fall war – auf die Gestaltung unserer Welt aus.

In unserer schwierigen, für viele unbegreiflichen Zeit, als es mehr Fragen als Antworten gibt, als es darum geht, die bestehenden Beziehungen zu erhalten, und der Wunsch auf beiden Seiten besteht, trotz der aktuellen Lage die strategisch wichtigen Projekte fortzuführen, rückt das Problem der Kommunikation in den Vordergrund. Angesichts der aktuellen Situation nimmt es einen globalen Charakter an: Zur wichtigsten Aufgabe wird dabei Herstellung einer guten Kommunikation zwischen Ländern und Völkern.

Komplizierte Lebenssituationen können bisweilen nur Menschen bewältigen, die fähig sind, „vernünftig zu reden“. Es scheint zunächst ein Kinderspiel zu sein, denn reden tun wir ja sowieso, jeder mit jedem. Man vergisst jedoch dabei, dass Kommunikation doch eine recht knifflige Sache ist und man sehr darauf achten sollte, was man sagt und in welcher Form man seine Gedanken den Mitmenschen vermittelt. Denn Worte können Beziehungen, die jahrelang entstanden, mit einem Schlag zerstören, und sie sind es aber auch, die uns helfen, Brücken zu Menschen, Gruppen und Ländern zu schlagen und sie zu festigen. Von alleine wird die Kommunikation allerdings nicht gelingen: Die Gesprächskultur muss etabliert und gepflegt werden. Je früher man damit beginnt, desto schneller werden positive Ergebnisse sichtbar.

Wenn wir heute Zeit, Kraft und Geld in kompetente Kommunikation investieren, profitieren wir morgen von Fachleuten, die fähig sind, professionell und sicher mit ihren Mitmenschen zu kommunizieren, und zwar in jedem Lebensbereich: in der Familie genauso wie im Berufsleben. Besonders viel wird dabei auf heranwachsende Generationen gesetzt. Aus diesem Grund haben die Regierungen Deutschlands und Russlands

bereits im Dezember 2004 mit dem bilateralen Abkommen über jugendpolitische Zusammenarbeit den pädagogischen Erfahrungsaustausch und Fortsetzung positiver Praxis in beiden Ländern in die Wege geleitet. In den vergangenen zehn Jahren wurde sehr viel auf diesem Gebiet erreicht, sowohl in Deutschland als auch in Russland. Und man darf es auf keinen Fall dabei belassen. Im Gegenteil – diese Arbeit soll fortgesetzt werden, denn Wissen ist Allgemeingut und darf nicht mit Sanktionen belegt werden.

Der Kommunikationspsychologe Friedemann Schulz von Thun erforscht bereits seit 40 Jahren zwischenmenschliche Kommunikation und ist in Deutschland eine bekannte Größe. Er gilt als lebender Klassiker und wird von den Deutschen ehrenvoll Kommunikationspapst genannt. An deutschen Schulen und Gymnasien stehen seine Werke seit Jahren auf dem Lehrplan. Das Ergebnis: Es gibt dort weniger Konflikte, das Aggressionspotenzial der Schüler ist stark gesunken und sie verfügen über handfeste kommunikative Kompetenz im Umgang mit Klassenkameraden, Eltern und Lehrern. Es erübrigt sich fast zu sagen, dass sein Modell des Kommunikationsquadrats aus den Lehrprogrammen deutscher pädagogischer Hochschulen heute nicht mehr wegzudenken ist. Bekannt auch als das Vier-Ohren-Modell hilft es uns, gut funktionierende Beziehungen zu anderen zu gestalten.

Bedauerlicherweise war der Name Schulz von Thuns in Russland bislang kaum bekannt gewesen. Lediglich ein kleiner Kreis von Fachleuten mit guten Deutschkenntnissen hatte das Privileg, die Werke des berühmten Wissenschaftlers zu lesen. Um die Gerechtigkeit wiederherzustellen und seine Bücher auch russischsprachigen Lesern zugänglich zu machen, beschloss Eleonora Sandulenko, Hauptgeschäftsführerin von FBK-Coaching, eine Anthologie der Werke von Thuns in Russisch zu veröffentlichen.

Zwei Jahre hat die Arbeit an diesem Projekt gedauert. Das Buch musste sorgfältig geplant werden. Die Herausgeber konnten keinem der Modelle Schulz von Thuns Vorzug geben, da jedes von ihnen sowohl für sich selbst wie auch im Gesamtsystem wertvoll ist. So ermöglicht das Vier-Ohren-Modell es, den Gesprächspartner zu hören und zu verstehen; das Modell des Teufelskreises

hilft, aus den Irrwegen eines Konflikts herauszufinden; das Modell „inneres Team“ ermöglicht es, den Blick nach innen zu richten, um eine bewusste und ausgewogene Entscheidung treffen zu können; das Werte- und Entwicklungsquadrat eröffnet gute Seiten im Schlechten und weist Wege zur Entfaltung des eigenen Potentials auf; das Situationsmodell lehrt, mit sich und mit der Wahrheit des Lebens im Reinen zu sein, und das Riemann-Thomann-Modell hilft, durch die Veränderung des Verhaltens die Beziehungen zu anderen harmonisch zu gestalten.

Letztendlich wurde beschlossen, allen sechs Modellen Platz zu geben. Aber wie sollte das realisiert werden? Schließlich hat der Autor jeder einzelnen Technik jeweils einen Band im Umfang von etwa 400 Seiten gewidmet (Reihe „Miteinander reden“). Hätte man diesem Prinzip folgen sollen, würde es Jahre in Anspruch nehmen. Es musste ein anderer Weg gefunden werden. Und er wurde gefunden: In Form einer Anthologie sollten alle sechs Modelle in einem Band vorgestellt werden.

Um diese Idee zu verwirklichen, reiste Eleonora Sandulenko mehrfach nach Deutschland, um gemeinsam mit dem Autor Ausschnitte aus seinen neun Büchern auszuwählen. Friedemann Schulz von Thun nahm diese Idee mit großer Begeisterung auf und schrieb für die russische Edition zusätzliche Texte, die die einzelnen Kapitel miteinander verbinden.

Im Ergebnis dieser Zusammenarbeit wurde zum ersten Mal in russischer Sprache das Buch unter dem Titel „Miteinander Reden: Anatomie der Kommunikation“ veröffentlicht. Das FBK-Coaching hat die große Freude, die Arbeit der Menschen zu präsentieren, die zwar aus verschiedenen Ländern kommen, aber in dem Wunsch vereint sind, ihr Wissen und ihre Erfahrungen zu teilen und so nicht Mauern, sondern Brücken zwischen den einfachen Bürgern ihrer Länder zu schlagen.

P.S. Am 23. April 2015 überreichte Friedemann Schulz von Thun die Anthologie „Miteinander reden: Anatomie der Kommunikation“ Angela Merkel als Symbol für den zwischenmenschlichen Dialog. Die deutsche Bundeskanzlerin bedankte sich herzlich für das Geschenk und versicherte, dass auch sie in ihrer Arbeit nach wie vor auf den Dialog setze. Sie zeigte sich sehr erfreut über das Erscheinen des Buchs in russischer Sprache und betonte, dass die „vier Seiten einer Nachricht“ Menschen zum gegenseitigen Vertrauen verhelfen.)

„MITEINANDER REDEN:
ANATOMIE DER KOMMUNIKATION“
AUTOR: FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN
VERLAG: FBK-COACHING, 2015, MOSKAU

TEL.: +7 (499) 4082840
E-MAIL: ELEONORA@FBKAG.CH

РАЗУМНОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ДОСТИЖИМАЯ ЦЕЛЬ

В АКТУАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ ТЕМА УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ СТРАНАМИ И НАРОДАМИ СТАЛА ОДНОЙ ИЗ ПЕРВООЧЕРЕДНЫХ ЗАДАЧ. ИЗДАННАЯ ВПЕРВЫЕ В РОССИИ КНИГА «ГОВОРИТЬ ДРУГ С ДРУГОМ: АНАТОМИЯ ОБЩЕНИЯ» ЯВЛЯЕТСЯ ЯРКИМ ПРИМЕРОМ «РАЗУМНОГО ОБЩЕНИЯ». / ОЛЬГА ПУРВИН, FBK-COACHING

История взаимоотношений Германии и России, пожалуй, одна из самых продолжительных. Почти десять веков наши страны находятся в диалоге. И на всем его протяжении культурные, политические, духовные и экономические связи двух народов переплетались и сталкивались между собой. Эти отношения, оказывая воздействие на весь ход прошлых эпох, продолжают и сегодня влиять на формирование современного мира.

В это непростое, непонятное для всех время, когда вопросов больше, чем ответов; когда речь идет о сохранении налаженных связей и желании сторон, вопреки сложившейся ситуации, продолжать стратегически важные проекты, на передний план выходит проблема коммуникации. И в контексте политической ситуации в мире эта проблема приобретает глобальный характер: первоочередной задачей становится налаживание качественной коммуникации между странами и народами.

В сложных ситуациях зачастую только умение разумно говорить приходит людям на помощь. Казалось бы, это проще простого, мы и так говорим, все и со всеми? Однако мы забываем, что общение – это тонкая материя, и следует быть крайне внимательными к тому, что мы говорим и как транслируем свои идеи окружающим. Словами за минуту можно разрушить отношения, складывавшиеся годами, а можно строить мосты с окружающими нас людьми, организациями, странами и укреплять их. Сама по себе коммуникация не наладится, культуру успешного общения необходимо создавать и развивать. И чем раньше начинать это делать, тем быстрее будет виден положительный результат.

Инвестируя сегодня время, силы, желания и средства в грамотную коммуникацию, завтра мы получаем специалистов, умеющих выстраивать профессиональное общение с окружающими людьми, причем в любой сфере: от семьи до бизнеса. Большая ставка в этом вопросе делается на подрастающее поколение. Именно поэтому, еще в декабре 2004 года, правительство ФРГ и РФ (согласно договору о молодежной политике) выступили за обмен опытом по воспитанию молодого поколения и за поддержание положительных практик обеими странами. За десять лет было очень много сделано в этом направлении и Германией, и Россией. И ни в коем слу-

чае нельзя останавливаться на достигнутом, нужно идти дальше, ведь знания – всеобщее достояние, и никто не вправе наложить на них санкции.

В Германии хорошо известно имя коммуникативного психолога Фридемана Шульца фон Туна, изучающего на протяжении 40 лет общение между людьми. Это живой классик, «папа коммуникации», как ласково называют его немцы. В общеобразовательных школах Германии труды этого ученого изучаются школьниками, благодаря чему снизился уровень агрессии учащихся, минимизировалось количество конфликтных ситуаций и выработались устойчивые навыки эффективного общения с одноклассниками, родителями, учителями. Стоит ли говорить, что ни одна программа немецких педагогических вузов не обходится без модели «Коммуникативный квадрат» (или «Четыре уха»), с помощью которой можно выстраивать грамотные отношения с окружающими.

К большому сожалению, имя Шульца фон Туна не было известно до настоящего момента в России. Только узкий круг специалистов, свободно владеющий немецким языком, мог приобщиться к трудам знаменитого ученого. Желая восстановить справедливость и сделать труды психолога доступными для России, генеральный директор компании FBK-Coaching Элеонора Сандуленко решила издать антологию трудов Шульца фон Туна на русском языке.

На протяжении двух лет велась работа над этим проектом. Выпуску антологии «Говорить друг с другом: анатомия общения» предшествовала долгая и тщательная работа по структуре и наполнению содержательной части книги. Так как сложно было отдать предпочтение какой-то одной коммуникативной модели, ведь каждая из них ценна как сама по себе, так и в системе. Так, модель «Четыре уха» дает возможность услышать и понять своего собеседника, «Чертов круг» показывает выходы из замкнутого круга конфликта, а «Внутренняя команда» позволяет заглянуть в себя для принятия осознанного и согласованного решения. «Квадрат ценностей и развития» открывает хорошее в плохом и четко обозначает пути развития потенциала, «Ситуационная модель» учит быть в согласии с собой и правдой жизни, а «Модель Риманна-Томанна» способствует трансформации поведения для гармонизации отношений.

В итоге, было решено издать все шесть. Но как это сделать? Ведь каждой коммуникативной технике автор посвятил отдельный том объемом в 400 страниц каждый („Miteinander reden“). И если следовать этому принципу, то потребуются годы. Нужно было найти другой способ. И его нашли: решили выпустить антологию, включающую все шесть моделей в одном томе! Для реализации этой идеи Элеонора Сандуленко многократно встречалась в Германии с автором, чтобы согласовать выбранные из девяти книг фрагменты. Фридеман Шульц фон Тун с большим энтузиазмом воспринял эту идею и специально для российского издания написал дополнительные тексты, которые подобно мостикам соединили главы антологии.

В результате этой совместной работы впервые на русском языке вышла в свет книга «Говорить друг с другом: анатомия общения». FBK-Coaching с радостью представляет труд людей, представителей разных стран, объединенных одним желанием – делиться знаниями и опытом, не возводя стены, а строя мосты между простыми гражданами двух государств.

P.S. 23 апреля 2015 года Фридеманн Шульц фон Тун вручил Ангеле Меркель книгу «Говорить друг с другом: анатомия общения» как символ диалога между людьми. Канцлер Германии сердечно поблагодарила за подарок и сказала, что по-прежнему делает ставку в своей работе на диалог. Ангела Меркель выразила большую радость по поводу выхода книги на русском языке и отметила, что «четыре стороны сообщения» способствуют установлению доверия между людьми.)



«ГОВОРИТЬ ДРУГ С ДРУГОМ: АНАТОМИЯ ОБЩЕНИЯ»

АВТОР: ФРИДЕМАНН ШУЛЬЦ ФОН ТУН
ИЗДАТЕЛЬСТВО: FBK-COACHING, 2015, МОСКВА

ТЕЛ.: +7 (499) 4082840
E-MAIL: ELEONORA@FBKAG.CH



EIN STÜCK VENEDIG FÜR MOSKAU

Am 28. Februar 2015 lud die Deutsch-Russische Außenhandelskammer ein, eine rauschende Nacht im Stile eines venezianischen Maskenballs im Moskauer Hotel Korston zu verbringen. Rund 450 Gäste aus der deutsch-russischen Business Community folgten der Einladung und wurden mit einem umfangreichen Unterhaltungsprogramm in eine barocke Welt voller opulenter Pracht entführt. Auch in modischer Hinsicht wurde der diesjährige Ball der deutschen Wirtschaft zu einem unvergesslichen Erlebnis – mit einem Meer aus venezianischen Masken, Dreispitz und prächtigen Kleidern. Italienische Gaumenfreuden ließen sich besonders gut zu italienischer Musik genießen. Anschließend ging es für die einen auf die Tanzfläche und für die anderen zu unterhaltsamen Gesprächsrunden mit neuen und alten Freunden – mit oder ohne Masken.

Für den schönen Ballabend bedanken wir uns ganz herzlich bei unseren Sponsoren.

HAUPTSPONSOR / ГЛАВНЫЙ СПОНСОР

BILLA

PLATINSPONSOR / ПЛАТИНОВЫЙ СПОНСОР

METRO GROUP

GOLDSPONSOREN / ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ

ALLIANZ

BURDA INTERNATIONAL

GLOBUS

MEDIA MARKT

VOLKSWAGEN

SILBERSPONSOREN / СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ

ALLIANCE RETAIL SECURITY

CONTINENTAL

DÜRR SYSTEMS RUS

EAGLEBURGMANN

GÖRLITZ&PARTNER AUDIT

KNAUF

LANXESS

LUFTHANSA

OTTO GROUP RUSSIA

RAIFFEISENBANK

RSP INTERNATIONAL

SWIFT



ВЕНЕЦИАНСКИЕ МОТИВЫ В МОСКВЕ

28 февраля 2015 в гостинице Корстон состоялся очередной Бал немецкой экономики Российско-Германской ВТП. На этот раз вечер проходил в стиле венецианского маскарада. Более 450 гостей, представляющих российско-германское бизнес-сообщество, смогли погрузиться в барочный мир роскоши и изобилия благодаря насыщенной шоу-программе. Многочисленные венецианские маски, треуголки, пышные вечерние наряды превратили вечер в незабываемый праздник стиля и моды. Изысканная итальянская кухня прекрасно гармонировала с произведениями итальянской классики. Затем одни гости отправились на танцпол, а другие провели время за приятной беседой с новыми и старыми знакомыми – под масками и без.

Мы сердечно благодарим наших спонсоров за содействие в организации вечера.



12. DEUTSCHE WOCHЕ IN ST. PETERSBURG: MIT VIELFALT REKORDE BRECHEN

DIE DIESJÄHRIGE DEUTSCHE WOCHЕ WAR TROTZ ODER VIELLEICHT WEGEN DER AKTUELLEN SITUATION EIN GROSSER ERFOLG. MIT ÜBER 10.000 TEILNEHMERN AUF DEN FAST 90 VERANSTALTUNGEN, DIE IN DER ZEIT VOM 21.–26. APRIL 2015 STATTFANDEN, WURDEN SÄMTLICHE REKORDE GEBROCHEN. / RENE HARUN, АHK-FILIALE NORDWEST



„Vor allem jetzt erfüllt die Deutsche Woche eine wichtige Mission“, hielt der Gouverneur der Stadt St. Petersburg, Georgi Poltawtschenko, in seinem Grußwort fest. „Sie bringt unsere Länder und Städte einander näher und fördert einen konstruktiven interregionalen Dialog.“

Die Gelegenheit, im Rahmen der Deutschen Woche das Land der Dichter und Denker besser kennenzulernen, bot der breiten Öffentlichkeit auch in diesem Jahr die Filiale Nordwest der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (АHK) in Zusammenarbeit mit ihren langjährigen Partnern, dem Deutschen Generalkonsulat St. Petersburg und dem Goethe-Institut St. Petersburg. Konzerte, Ausstellungen, Seminare, Konferenzen, kulinarische Kostproben und Unternehmensbesichtigungen – das diesjährige Programm hatte für jeden etwas dabei.

DEUTSCHES UNTERNEHMERTUM IN RUSSLAND

Bei den Veranstaltungen mit wirtschaftlichem Bezug stellte die АHK in erster Linie die Chan-

cen in den Vordergrund, die Russland trotz der gegenwärtigen nicht einfachen Lage hat. Als Startschuss der Deutschen Woche organisierte die АHK-Filiale Nordwest am 21. April eine Lokalisierungstour, an der rund 50 Unternehmensvertreter teilnahmen.

Die Tour führte zunächst in das Gebiet Leningrad zum neu errichteten Standort von Siemens zur Produktion von Gasturbinen im Industriegebiet Greenstate. Ab diesem Jahr werden hier Hauptkomponenten von Gasturbinenanlagen gefertigt, die mechanische Bearbeitung von drehenden Teilen und statischen Baugruppen der Turbinen durchgeführt. Auch sollen von hier der gesamte Prozess von Montagearbeiten, die Konservierung der Erzeugnisse und ihre Auslieferung an den Auftraggeber erfolgen. Dabei ist im Rahmen der Unternehmensstrategie eine stufenweise Steigerung des Lokalisierungsanteils an den zu fertigenden Komponenten durch Einbindung russischer Lieferanten geplant.

Nach einem kurzen Rundgang über das Industriegebiet Greenstate von YIT Lentek ging

es weiter zur Produktionsstätte von BSH in Strelna. Seit 2007 produziert BSH hier Kühlschränke und hat seit zwei Jahren eine weitere Fertigungslinie für Waschmaschinen in Betrieb genommen.

PARTNERBUNDESLAND SACHSEN

Auch mit dem diesjährigen Partnerbundesland der Deutschen Woche – dem Freistaat Sachsen – konnten im Wirtschaftsbereich wichtige Akzente gesetzt werden. Mit dem Wirtschaftsforum „Innovative Produktionstechnologien im Maschinenbau“, das die АHK gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung Sachsen am 22. April organisierte, präsentierte sich Sachsen als ein deutsches Wirtschaftsschwergewicht.

Nicht nur traditionelle Branchen wie Maschinen- und Anlagenbau oder die Automobilindustrie bilden das Rückgrat wirtschaftlicher Leistungsstärke Sachsens. Auch auf den Gebieten Mikroelektronik/IT und Umwelttechnologie zeigt Sachsens Wirtschaft Innovationskraft. 18 Fraunhofer Institute und viele weitere außeruniversitäre Forschungseinrichtungen haben ihren

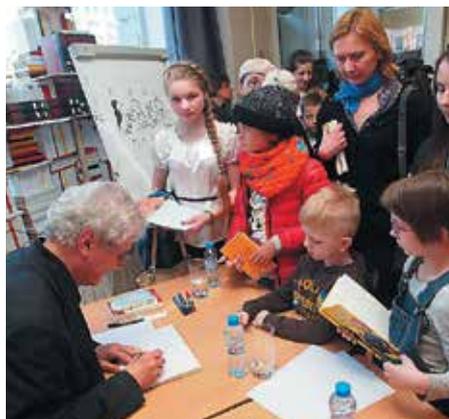


**HAUPTSPONSOREN /
ГЛАВНЫЕ СПОНСОРЫ:**
SAP
DEUTSCH-RUSSISCHE
AUSLANDSHANDELSKAMMER

**GOLDSPONSOREN /
ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ:**
BSH
GEORGMARIENHÜTTE
HANDELSKAMMER HAMBURG
HOCHTIEF DEVELOPMENT
MILITZER & MÜNCH
VERBUNDNETZ GAS AG

**SILBERSPONSOREN /
СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ:**
BEITEN BURKHARDT
COMMERZBANK (EURASIJA) ZAO
DREES & SOMMER
INDUSTRY PETROBETON
ROEDL & PARTNER
YIT

**HOTELSPONSOREN /
ГОСТИНИЧНЫЕ СПОНСОРЫ:**
HOTEL ASTORIA
COURTYARD MARRIOTT HOTEL
CENTER WEST
COURTYARD MARRIOTT HOTEL
VASILIEVSKY
KEMPINSKI HOTEL MOIKA 22
PARK INN HOTELS



Sitz im Freistaat. Sie sind Ausdruck einer engen Verflechtung der Forschung und Entwicklung mit der Industrie und Garant für Innovationen.

Zwischen Sachsen und Russland bestehen langjährige enge Geschäftsbeziehungen, die auch in der aktuellen Krisensituation Bestand haben.

KULTURVIELFALT ÜBER GRENZEN HINWEG

Mit dem Verweis auf die über 300 Jahre währende enge Partnerschaft betonte Sachsens Ministerpräsident Stanislaw Tillich in seinem Grußwort: „Kultur führt Menschen auch über Grenzen hinweg zusammen“. Den Auftakt des kulturellen Programms unter dem Motto „So geht Sächsisch“ durfte das Dresdner Streichquartett der Sächsischen Staatskapelle am 22. April in der St. Petersburger Philharmonie machen – vor einem Publikum mit rund 500 Personen. Auch Ausstellungen wie „Out of Ostrole“: Zeitgenössische sächsische Kunst oder des 85-jährigen Dresdner Bildhauers, Malers und Grafikers Hermann Naumann verliehen dem Kulturteil der Deutschen Woche einen besonderen Anstrich.

Gleichermaßen gehörten auch Autorenlesungen zum reichhaltigen Programm der Deutschen Woche. Der deutsche Kinderbuch-Klassiker und Illustrator Paul Maar stellte seine berühmten Buchreihen über das „Sams“ und „Herrn Bello“ vor. 1973 erschien der erste Band seiner Sams-Geschichten „Eine Woche voller Samstage“, durch das Paul Maar bekannt wurde. Inzwischen erschienen über 40 seiner Bücher, die vielfach ausgezeichnet und in mehr als 15 Sprachen übersetzt wurden.

DIALOG FORTSETZEN

Die knapp 90 Veranstaltungen wurden dem Leitmotiv der 12. Deutsche Woche – „Vielfalt, Respekt, Dialog“ – wirklich gerecht. Das hohe Besucheraufkommen und Interesse bestätigten ein weiteres Mal, dass dieser Veranstaltungs- und Projektzyklus seinen festen Platz im Veranstaltungskalender der Newa-Metropole hat – insbesondere oder gerade in Zeiten wie diesen.)

Wir bedanken und bei den zahlreichen Sponsoren, die mit ihrer tatkräftigen Unterstützung zum erfolgreichen Gelingen der 12. Deutschen Woche beigetragen haben:

12-АЯ НЕДЕЛЯ ГЕРМАНИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: РЕКОРДНОЕ МНОГООБРАЗИЕ

НЕСМОТРЯ НА ТЕКУЩУЮ СИТУАЦИЮ – ИЛИ, ВОЗМОЖНО, ИЗ-ЗА НЕЕ – НЕДЕЛЯ ГЕРМАНИИ В ЭТОМ ГОДУ ИМЕЛА ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ УСПЕХ. ПО КОЛИЧЕСТВУ УЧАСТНИКОВ (БОЛЕЕ 10000) И МЕРОПРИЯТИЙ (ОКОЛО 90), КОТОРЫЕ ПРОШЛИ В ПЕРИОД С 21 ПО 26 АПРЕЛЯ, БЫЛИ ПОБИТЫ ВСЕ РЕКОРДЫ. / РЕНЕ ХАРУН, СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ ВТП

«Именно сейчас Неделя Германии выполняет очень важную миссию», – подчеркнул губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко в своем приветственном слове. «Она сближает наши страны и города и способствует конструктивному межрегиональному диалогу».

Возможность для широкой общественности лучше познакомиться со страной поэтов и мыслителей в рамках Недели Германии и в этом году предоставил Северо-западный филиал Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) в сотрудничестве со своими давними партнерами, Генеральным консульством Германии в Санкт-Петербурге и Гёте-Институтом в Санкт-Петербурге. Концерты, выставки, семинары, конференции, кулинарные дегустации и посещения предприятий – в программе этого года для каждого нашлось что-то интересное.

НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

На мероприятиях с экономическим содержанием ВТП сделала упор на представлении возможностей, которыми обладает Россия, несмотря на нынешнее непростое положение. Первым мероприятием Недели Германии стал организованный Северо-западным филиалом ВТП «тур локализации» 21 апреля, в котором приняли участие около 50 представителей компаний.

Первой целью поездки стала новая производственная площадка фирмы Сименс по производству газовых турбин в индустриальном парке Greenstate в Ленинградской области. Начиная с этого года, здесь изготавливаются основные компоненты газотурбинных установок, осуществляется механическая обработка вращающихся деталей и статических узлов турбин. Здесь также должен осуществляться весь процесс сборки, консервации и отправки продукции клиенту. При этом в рамках стратегии предприятия предусмотрено поэтапное повышение доли локализации подлежащих изготовлению компонентов путем привлечения российских поставщиков.

После короткой экскурсии по индустриальному парку Greenstate делегация направилась на производственную площадку BSH в Стрельне. С 2007 года концерн BSH производит здесь холодильники, а два года назад был принят в эксплуатацию еще один завод – по производству стиральных машин.



ПАРТНЕР САКСОНИЯ

Важные акценты в экономической сфере были расставлены и с помощью Свободного государства Саксония – партнера Недели Германии в этом году. На экономическом форуме «Инновационные технологии производства в машиностроении», организованном ВТП совместно с Агентством экономического развития Саксонии 22 апреля, эта федеральная земля была представлена как один из важнейших экономических центров Германии.

Основой экономической мощи Саксонии являются не только традиционные отрасли промышленности, такие как машиностроение или автомобильная промышленность. Экономика Саксонии демонстрирует также инновационный потенциал в области микроэлектроники / ИТ и экологических технологий. В Свободном государстве Саксония работают 18 институтов Фраунгофера и многие другие научно-исследовательские институты. Они являются выражением тесной интеграции научных исследований и разработок с производством и гарантом инновационной деятельности.

Между Саксонией и Россией существуют долготлетние тесные деловые взаимоотношения, которые сохранились даже в нынешней кризисной ситуации.

КУЛЬТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

Ссылаясь на более чем 300-летнее тесное партнерство, премьер-министр Саксонии Станислав Тиллих в своей приветственной речи подчеркнул: «Культура сближает людей через границы». Начало культурной программе под лозунгом «Просто и по-саксонски» положил

концерт Дрезденского струнного квартета Саксонской государственной капеллы 22 апреля в Санкт-Петербургской филармонии, на котором присутствовали около 500 человек. Особый колорит придали культурной программе Недели Германии такие выставки, как «Out of Ostrale: Современное саксонское искусство» и выставка 85-летнего дрезденского скульптора, художника и графика Германа Науманна.

В разнообразную программу Недели Германии были включены также авторские чтения. Классик немецкой детской литературы и иллюстратор детских книг Пауль Маар представил свои знаменитые серии книг о Субастике и господине Белло. В 1973 появился первый сборник рассказов о Субастике «Неделя, полная суббот», который принес ему известность. С тех пор были изданы более 40 книг Пауля Маара, которые получили множество наград и были переведены на более чем 15 языков.

ПРОДОЛЖАТЬ ДИАЛОГ

Все мероприятия полностью соответствовали лейтмотиву 12-ой Недели Германии – «Многообразие, уважение, диалог». Большое количество посетителей и интерес, проявленный ими, еще раз подтвердили, что этот цикл мероприятий и проектов по праву занимает свое место в календаре событий неевского мегаполиса – и, возможно или особенно, именно в такие времена.)

Мы благодарим многочисленных спонсоров, которые своей активной поддержкой способствовали успеху 12-ой Недели Германии в Санкт-Петербурге.

Лучшие клеевые решения

- Для этикетирования
- Для упаковки
- Для сигарет
- Для нетканых материалов
- Для производства мебели
- Тщательный отбор сырья
- Биоразлагающийся клей
- Индивидуальные разработки
- Опытные специалисты

Купить клей быстро, удобно, выгодно

- Проконсультироваться с опытным специалистом
- Заказать бесплатно тестовый образец
- Зарезервировать необходимый объём на складе
- Зафиксировать цену
- Заказать доставку

Запишитесь
на бесплатный
тест-драйв.

Узнайте больше, позвонив по телефону: **+7 495 620 36 45**

ООО «СиПиЭйч Индастриз»
Ул. Докукина 16, корп. 1
129226 Москва
тел.: +7 495 620 36 45
факс: +7 495 620 36 45
office@cph-group.com
www.cph-group.com

cph Deutschland Chemie GmbH
Heinz-Backer-Str. 33
D-45356 Essen
Fon: +49 201 81406-0
Fax: +49 201 81406-280
service@cph-group.com
www.cph-group.com

»» PERSONALKONFERENZ 2015

Krise und Personalfragen – diese Mischung vereinte am 21. April 2015 mehr als 100 Teilnehmer zur jährlichen Personalkonferenz der AHK. Die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch wurde reichlich genutzt: Neben den offiziellen Themen gab es auch für individuelle Gespräche ausreichend Raum.

Die Vorträge wurden durch Michael Germershausen, Managing Director Antal Russia, eröffnet. Er stellte die aktuellen Trends auf dem Arbeits- und Gehaltsmarkt vor. Man sieht in diesem Bereich eine wachsende Konkurrenz zwischen dem staatlichen Stellenangebot und dem der privaten Wirtschaft. Für den Staat bzw. staatliche Firmen spricht in erster Linie die Hoffnung auf Stabilität. Über zwei Drittel der Unternehmen planen im Zusammenhang mit der Devaluierung des Rubels keine Gehaltsanpassungen. Es ist zu erkennen, dass die Mitarbeiter nunmehr zu einem Wechsel des Arbeits- und Wohnortes auch innerhalb Russlands bereit sind. Es wächst aber auch (leider) wieder die Bereitschaft, ins Ausland zu gehen.

Über die aktuellen Tendenzen in der Arbeitsgerichtsbarkeit berichtete Anastasia Sajtseva von Balashova Legal Consulting. Praktische Hinweise zur Vermeidung von Konfliktsituationen fanden Aufmerksamkeit. Es ist bei aller Tendenz der Rechtsprechung zu Arbeitnehmerfreundlichkeit festzustellen, dass die Gerichtsentscheidungen ausgewogener gefällt werden und man bei entsprechend gründlicher Vorbereitung auch als Arbeitgeber nicht automatisch der Verlierer sein muss.

Alexander Köpcke und Anna Gorbunova von Russia Consulting gaben einen Überblick über Interim-Management. Dieses Thema ist für eine Personalkonferenz etwas außergewöhnlich. Jedoch ist in der jetzigen wirtschaftlichen Situation nicht ausgeschlossen, dass Personalabteilungen mit Interim-Managern konfrontiert werden. Wichtig ist dabei, dass sich beide Seiten, sowohl die Personalverwaltung als auch der Interim-Manager, nicht als Antipoden verstehen.

Weiter ging es mit den letzten Änderungen im Migrationsrecht. Worauf man hier besonders achten muss, erläuterte Andrey Slepov von Beiten Burkhardt. Zwar finden in diesem Bereich immer mehr kleinere Änderungen statt, aber genau diese Details (derzeit aktuell: Mitteilungsfristen bei Patentausländern, neue Durchschnittsgebührenberechnungen bei hochqualifizierten Spezialisten) sind immer wieder gefragt.

Alexander Ksenofontow von YUST stellte die Änderungen im Personalleasing vor. Diese sollen am 1. Januar 2016 in Kraft treten. In der Tendenz bedeutet dies, dass das klassische Outstaffing ein Ende findet. Holdinginterne Entsendungen können grundsätzlich aufrechterhalten werden. Für zeitweiligen Personalbedarf wird man zukünftig auf die Arbeitsvermittlungsagenturen zurückgreifen müssen, welche in einem speziellen Akkreditierungsverfahren für das neue Personalleasing zugelassen werden sollen. Wenigstens gab der Gesetzgeber ausreichend Zeit, um umzustrukturieren.

Last but not least stellte Dr. Hannelore Schmid, ITMO, als Mitherausgeberin das Buch „Personal in Russland“ vor. An diesem Buch haben viele Vertreter von Mitgliedsunternehmen der AHK mitgewirkt. Es ist sowohl aus Sicht der Herausgeber als auch der Autoren eine gelungene Mischung, um deutschen und russischen HR Direktoren, Managern und auch der Geschäftsführung das große Ganze des russischen Personalwesens, aber auch die kleinen, manchmal aber entscheidenden Feinheiten verständlich zu machen.

*Andreas Setzepfandt,
Leiter des Komitees für Personalfragen*

»» KONFERENZIA PO VOPROSAM PERSONALA 2015

Кризис и кадры – эти две темы объединили более 100 участников ежегодной конференции по вопросам персонала ВТП, состоявшейся 21 апреля 2015 года. Конференция стала платформой для широкого обмена опытом: наряду с официальными темами было также много возможностей для индивидуальных обсуждений.

Первым выступил Михаэль Гермерсхаузен, управляющий директор Antal Russia. Он представил текущие тенденции на рынке труда и заработной платы. В этой области наблюдается растущая конкуренция между государственными вакансиями и рабочими местами в частном секторе. Выбор в пользу государства или государственных компаний в первую очередь определяется надеждами на стабильность. Более двух третей компаний не планируют каких-либо индексаций заработной платы, связанных с девальвацией рубля. Очевидно, что сотрудники в настоящее время готовы к смене места работы и жительства в пределах России. Однако вновь растет (к сожалению) готовность переезда за границу.

О современных тенденциях в судопроизводстве по трудовым спорам говорила Анастасия Зайцева из юридической компании Balashova Legal Consulting. Особое внимание слушателей привлекли практические рекомендации по предотвращению конфликтных ситуаций. Следует отметить, что, несмотря на то, что в судебной практике по трудовым спорам прослеживается тенденция проявления дружелюбия к работникам, судебные решения стали более сбалансированными, и при надлежащей подготовке совсем не обязательно автоматически проигрывает работодатель.

Александр Кёпке и Анна Горбунова из Russia Consulting представили обзор о временном управлении. Эта тема несколько необычна для конференции по вопросам персонала. Тем не менее в нынешней экономической ситуации не исключено, что отделам по работе с персоналом придется столкнуться с временными управляющими. Важно, чтобы обе стороны – и сотрудники, и интерим-менеджеры – не считали себя противниками.

Далее речь шла о новых изменениях в миграционном законодательстве. На что здесь следует обратить особое внимание, объяснил Андрей Слепов из Байтен Буркхардт. Хотя в этой области происходят чаще всего небольшие изменения, но именно эти детали (в настоящее время: новые сроки уведомления для иностранцев, работающих по патенту, новые правила расчета средней заработной платы для высококвалифицированных специалистов) пользуются большим спросом.

Александр Ксенофонтов из юридической фирмы «ЮСТ» представил изменения в сфере лизинга персонала, которые должны вступить в силу с 1 января 2016 года. В тенденции это означает конец классического аутстаффинга. Делегирование полномочий внутри холдингов в целом может быть сохранено. При потребностях во временном персонале в будущем придется обращаться в агентства по трудоустройству, которые должны будут в специальном процессе аккредитации получить разрешение для работы в области лизинга персонала по новым правилам. По крайней мере, законодательная власть дала достаточно времени для реорганизации.

В заключение д-р Ханнелоре Шмидт, ITMO, представила в качестве издателя книгу «Персонал в России». В работе над книгой приняли участие многие представители компаний-членов ВТП. Как с точки зрения издателей, так и авторов, это издание может помочь немецким и русским директорам, менеджерам по персоналу, а также руководителям предприятий понять как общую картину российской системы управления персоналом, так и небольшие, но иногда очень важные тонкости.

*Андреас Зетцпфандт,
председатель Комитета по вопросам персонала*

»» АНК-ТРЕФФ В СИБИРИИ

Die AHK nimmt die russischen Regionen intensiver in den Fokus – unter anderem mit dem in Moskau bereits etablierten Format der AHK-Treffs. Am 23. März 2015 fand ein solcher AHK-Treff in Nowosibirsk statt, zu dem Vertreter deutscher Unternehmen sowie der Regionalverwaltungen in Sibirien eingeladen wurden. Auf der Veranstaltung stellte der Vorstandsvorsitzende der AHK, Michael Harms den Teilnehmern offiziell Juri Sorokin vor – den AHK-Regionalbevollmächtigten für Sibirien.

Im Rahmen seines Besuchs traf sich Michael Harms mit dem Gouverneur des Gebiets Nowosibirsk, Wladimir Gorodezki, um weitere Entwicklungschancen einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Deutschland und dem Gebiet Nowosibirsk zu besprechen. Beide Seiten waren sich einig, die gegenseitig vorteilhafte Zusammenarbeit müsse trotz der heutigen Wirtschaftslage fortgesetzt werden. Das Gebiet Nowosibirsk sei auf der Suche nach neuen wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten. Rund 50 Unternehmen setzen hier deutsche Technologien und Innovationen sowie Investitionen ein.

Eins davon ist Henkel. Im Juni 2015 eröffnet das Unternehmen in Nowosibirsk eine Fabrik für Baumischungen. Zusammen mit dem deutschen Generalkonsul in Nowosibirsk, Viktor Richter besuchte Michael Harms das bald zu eröffnende Werk und ließ sich durch die Hallen führen. Die geplante Kapazität liegt bei 130.000 Tonnen; Absatzgebiete: Sibirien und Fernost.

»» ВСТРЕЧА ВТП В СИБИРИ

ВТП уделяет больше внимания российским регионам – в частности, с помощью формата встреч ВТП, которые уже успели получить признание в Москве. 23 марта 2015 года такая встреча состоялась в Новосибирске, куда были приглашены представители немецких компаний, а также российских фирм, активно сотрудничающих с Германией, и администраций регионов Сибири. На мероприятии председатель правления ВТП Михаэль Хармс официально представил Юрия Сорокина – уполномоченного ВТП по Сибирскому федеральному округу.

В ходе своего визита Михаэль Хармс встретился с губернатором Новосибирской области Владимиром Городецким, чтобы обсудить пути дальнейшего развития делового сотрудничества между предпринимателями Германии и Новосибирской области. Стороны сошлись во мнении, что, несмотря на существующие сегодня экономические сложности, взаимовыгодное сотрудничество должно продолжаться. По словам губернатора, область заинтересована в развитии новых экономических возможностей. А «лучший способ сохранить и упрочить доверие – это заниматься конкретными проектами», подчеркнул Хармс.

Один из таких проектов – завод по производству строительных материалов «Хенкель», который в настоящее время находится в стадии подготовки к сдаче. Михаэль Хармс вместе с генеральным консулом Германии в Новосибирске, Виктором Рихтером посетили завод, официальное открытие которого планируется в июне 2015 года. Планируемая мощность: 130 тыс. тонн, рынок сбыта: Сибирь и Дальний Восток.

»» РЕЧТСАНВАЛТСКАНЗЛЕИ TILLING PETERS

In der neu gegründeten Rechtsanwaltskanzlei TILLING PETERS haben sich zwei führende Fachanwältinnen – Ekaterina Tilling und Oxana Peters – zusammengeschlossen.

Ekaterina Tilling ist eine in Russland renommierte Juristin im Bereich des geistigen Eigentums mit über 15-jähriger Praxiserfahrung in der gerichtlichen und außergerichtlichen Konfliktlösung. Die Fachkompetenz von Ekaterina Tilling wird in führenden Rankings (Chambers Europe, Chambers Global, The Legal 500 EMEA, Who's Who Legal u.a.) gewürdigt. Sie ist Autorin zahlreicher Publikationen in Russland und im Ausland. Außerdem ist sie als Mediatorin zur Beilegung diverser internationaler Konflikte zugelassen.

Oxana Peters ist führende Spezialistin im Bereich der Prozessführung und kommerzieller Schiedsverfahren und wird von den Rankings Chambers Global und The Legal 500 EMEA als eine der erfolgreichsten Anwältinnen auf diesem Gebiet geführt. Die Kernkompetenz von Oxana Peters liegt in der Beilegung kommerzieller und steuerrechtlicher Streitigkeiten mit besonders hohem Schwierigkeitsgrad. Die Praxiserfahrung der Anwältin umfasst die Begleitung von Streitigkeiten vor den weltweit bedeutendsten Zentren der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit (LCIA, ICC, SCC u.a.) Zuvor war Oxana Peters als Partnerin in einer großen internationalen Rechtsanwaltskanzlei tätig.

Prozessführung, kommerzielle Schiedsverfahren sowie der umfassende Schutz geistigen Eigentums bilden die Kernkompetenzen der Rechtsanwaltskanzlei TILLING PETERS.

Die Kanzlei ist unter nachfolgender Adresse zu finden: BC Actor Gallery, Tverskaya Str. 16, 125009 Moskau.

INTELLECTUAL PROPERTY TILLING PETERS LITIGATION ARBITRATION



»» ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ТИЛЛИНГ ПЕТЕРС

Ведущие юристы в своей области объединили практики для создания партнерства.

Екатерина Тиллинг – признанный в России юрист в сфере интеллектуальной собственности с опытом судебной и внесудебной работы более 15 лет. Квалификация отмечена ведущими европейскими юридическими изданиями (Chambers Europe and Global, The Legal 500 EMEA, Who's Who Legal и др.). Автор многочисленных публикаций в России и за рубежом. Екатерина аттестована как медиатор в решении международных и местных

конфликтов институтом CRI(USA).

Оксана Петерс – ведущий российский специалист в области судебных споров и арбитража, неоднократно отмечена европейскими рейтингами The Legal 500 EMEA, Chambers Global в качестве одного из наиболее успешных специалистов в этой области. Ключевой компетенцией является разрешение коммерческих и налоговых споров повышенной категории сложности. Практика включает сопровождение споров, рассматриваемых международными коммерческими арбитражами (LCIA, ICC, SCC и др.), а также признание и исполнение решений иностранных третейских и государственных судов. Ранее Оксана занимала партнерскую позицию в крупной международной юридической фирме.

Основная экспертиза компании Тиллинг Петерс – судебное представительство и коммерческий арбитраж, а также комплексная охрана интеллектуальных прав.

Офис компании находится по адресу: Б/ц «Галерея Актер», ул. Тверская 16, стр. 1, 125009 Москва.

»»» АLPE CONSULTING АUF DEM SAP FORUM MOSKAU 2015

Das Unternehmen ALPE consulting nahm an dem diesjährigen SAP Forum Moskau als Bronzesponsor teil. Die größte SAP-Konferenz in Russland fand am 9. April 2015 im Ausstellungszentrum Krokus Expo statt.

Experten von ALPE präsentierten auf dem Forum eine extra für diesen Anlass entwickelte Demolösung zum Vergleich von zwei ERP-Systemen, jeweils mit Datenbanken von Oracle und von SAP HANA. Am ALPE-Stand konnten sich die Besucher mit eigenen Augen von den Vorteilen der Datenverarbeitung mit SAP HANA überzeugen. So dauert zum Beispiel die Erstellung einer Summen- und Saldenliste bei Datenmengen von 100 000 Datensätzen in der Oracle-Datenbank drei Minuten, wobei HANA nur etwa 39 Sekunden für die gleiche Leistung benötigt. Gleichzeitig ist die Datenbankgröße von HANA um 50 Prozent kleiner als die von Oracle.

Der ALPE-Stand wurde von den Besuchern zu einem der zehn Besten des Forums ausgewählt.



»»» АLPE CONSULTING НА «SAP ФОРУМ МОСКВА 2015»

Компания ALPE consulting приняла участие в «SAP Форум Москва» в качестве бронзового спонсора. Крупнейшая бизнес-конференция SAP в России состоялась 9 апреля 2015 года в выставочном центре «Крокус Экспо».

Сотрудники ALPE consulting принимали посетителей на корпоративном стенде компании. В ходе мероприятия эксперты компании представили специально разработанное демонстрационное решение по сравнению двух систем ERP с базой данных Oracle и HANA. Посетители стенда могли ознакомиться с наглядными преимуществами работы системы с базой данных HANA. Например, при количестве записей 100 000 время формирования оборотно-сальдовой ведомости составляет три минуты в системе Oracle и около 39 секунд в системе SAP HANA. При этом объем базы данных SAP HANA в полтора раза меньше объема базы данных Oracle.

Стенд ALPE consulting попал в TOP-10 лучших стендов на Форуме.

»»» SAP ROLL-OUT-ПРОЕКТ ФÜR VAILLANT GROUP

Ende April 2015 begann ALPE consulting mit der Umsetzung eines neuen Roll-Out-Projekts beim deutschen Unternehmen Vaillant Group. Das Unternehmen übernimmt hier die Lokalisierung von SAP-Systemen, und zwar hauptsächlich der Module Finanzprozesse, Controlling, Vertrieb und Ankäufe.

Vaillant Group ist ein internationales Familienunternehmen und einer der führenden Hersteller von Heiz- und Lüftungsanlagen sowie Klimasystemen.

»»» ПРОЕКТ SAP ROLL-OUT В КОМПАНИИ VAILLANT GROUP

В конце апреля 2015 года ALPE consulting приступила к реализации нового Roll-Out проекта в немецкой компании Vaillant Group. Специалисты ALPE займутся локализацией системы SAP, главным образом модулей по финансовому учету, контроллингу, сбыту и закупкам.

Компания Vaillant Group – интернациональное семейное предприятие, занимающее ведущие позиции в сфере производства отопительного и вентиляционного оборудования, а также систем кондиционирования воздуха.

»»» DENTONS: DISKUSSIONSABEND FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN RUSSLAND

Im Februar 2015 veranstaltete das Moskauer Büro von Dentons zum wiederholten Male einen Diskussionsabend für Top-Manager von Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum in Russland. Thema der Veranstaltung war diesmal die „Rolle und Verantwortung der Medien in Zeiten internationaler wirtschaftlicher und politischer Konflikte“.

Als Gastredner waren Florian Willershausen, internationaler Chefreporter der WirtschaftsWoche, und Horst Kläuser, Chefreporter beim WDR, eingeladen. Die bekannten renommierten Journalisten beantworteten u.a. Fragen zur Berufsethik und zu Kriterien der Themenauswahl. Zudem berichteten sie anhand persönlicher Erfahrungen von ihrer Arbeit in Russland und in der Ukraine und äußerten ihre Meinungen über die Entwicklung der russisch-deutschen Beziehungen. Die Teilnehmer diskutierten vor dem Hintergrund der Ukraine-Krise sehr engagiert über den Einfluss und die Verantwortung der Medien in Krisenzeiten und Konfliktsituationen, analysierten die Berichterstattung über den Konflikt in Russland und Deutschland und erörterten mögliche weitere kurz- und mittelfristige Entwicklungen.

Moderiert wurde die Veranstaltung von den Rechtsanwälten Florian Schneider, Managing Partner Dentons Moskau, und Alex Stolarsky, Of Counsel, Dentons Moskau.

Selgros Cash & Carry unterstützte den Abend großzügig mit erlesenen Weinen.

»»» ДИСКУССИОННЫЙ ВЕЧЕР ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ ОТ DENTONS

В феврале группа Dentons по работе с немецкими клиентами провела очередной круглый стол для менеджмента немецких компаний в России. На этот раз темой дискуссии была «Роль средств массовой информации в период международных экономических и политических конфликтов». Участники вечера обсудили влияние и ответственность СМИ в условиях кризиса и конфликтных ситуаций.

В качестве спикеров на мероприятии выступили Флориан Виллерсхаузен, шеф-корреспондент немецкого еженедельного делового журнала WirtschaftsWoche, и Хорст Клойзер, редактор и журналист немецкой телерадиокомпании WDR. Знаменитые журналисты отвечали на вопросы о профессиональной этике, критериях выбора тем и личном опыте работы в России и на Украине, а также поделились своим мнением относительно развития российско-германских отношений.

Модераторами мероприятия выступили управляющий партнер и руководитель группы по работе с немецкими клиентами Флориан Шнайдер и советник Алекс Столярский.

Компания Selgros Cash & Carry в качестве спонсора мероприятия предоставила вина для дегустации.



»» BEITEN BURKHARDT BRACHTE DEN OSTERHASEN NACH KOLOMNA

Die internationale Wirtschaftskanzlei Beiten Burkhardt hat am 14. April 2015 im Rehabilitationszentrum für Minderjährige in Kolomna eine Wohltätigkeitsveranstaltung zum Thema Osterspiele organisiert.

Ostern ist ein wichtiges Fest sowohl in Deutschland als auch in Russland, allerdings unterscheiden sich die Festtraditionen in den beiden Ländern.

Wir wollten den Kindern in Kolomna zeigen, wie ihre Altersgenossen in Deutschland Ostern feiern, und welche Rolle dabei der Osterhase spielt. Die Kinder mussten durch Rätselraten die zahlreichen Verstecke des Osterhasen aufspüren und wurden dabei reichlich belohnt – mit Schokoladeneiern, Osterhasenfiguren und noch ganz vielen anderen Süßigkeiten. Nach der gelungenen Eiersuche gab es eine große gemeinsame Teerunde mit all dem gewonnenen Schokoladenschatz. So war der Osterhase zum ersten Mal auch in Kolomna.

Das Rehabilitationszentrum in Kolomna unterstützt Familien und Kinder, die in schwierige Lebensumstände geraten sind. Das Zentrum verfügt über eine stationäre Einrichtung für Waisenkinder im Alter von drei bis achtzehn Jahren, in der Kinder sicher und komfortabel die Zeit überbrücken können, die sie für ihre Genesung bzw. Ausbildung benötigen.

»» БАЙТЕН БУРКНАРДТ УСТРОИЛ ДЛЯ ДЕТЕЙ В КОЛОМНЕ «ПАСХАЛЬНЫЕ ЗАБАВЫ»

Международная юридическая фирма Байтен Буркнардт выступила организатором благотворительного мероприятия «Пасхальные забавы», которое состоялось 14 апреля 2015 года в Коломенском городском социально-реабилитационном центре для несовершеннолетних.

Пасха – важный праздник как в Германии, так и в России, но само празднование отличается в этих странах. В каждой из них свои традиции и особенности.

Мы решили показать детям, как празднуют Пасху их ровесники в Германии, а также поведать известную историю о пасхальном зайце. Дети должны были, отгадывая загадки и участвуя в конкурсах, найти все пасхальные «тайники» с шоколадными яйцами, зайцами и прочими сладостями. После удачного поиска все вместе устроили большое чаепитие, где и пригодились найденные «сокровища». Так пасхальный заяц впервые побывал в Коломне.

Коломенский городской социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних оказывает помощь семьям и детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. В Центре ведет свою работу стационарное учреждение для сирот в возрасте от трех до восемнадцати лет. Центр занимается вопросами предоставления детям безопасных и комфортных условий жизни на время определения их дальнейшего жизнеустройства, оздоровления и образования.



»» DENIS SOSEDKIN WURDE ZUM GESCHÄFTSFÜHRENDEN PARTNER VON DLA PIPER IN ST. PETERSBURG ERNANNT

Die Anwaltskanzlei DLA Piper gibt die Ernennung von Denis Sosedkin zum geschäftsführenden Partner der Filiale in St. Petersburg vom 1. Mai 2015 bekannt.

„Seine Führungsqualitäten und Professionalität, die Denis bereits an den Tag legte, werden unseren Erfolg auf dem Rechtsmarkt in St. Petersburg weiter vorantreiben“, davon ist Konstantin Lusinjan-Rischinaschwili, geschäftsführender Partner von DLA Piper in Russland und der GUS, überzeugt.

Mit einem Abschluss in Rechtswissenschaften (Staatliche Universität St. Petersburg) begann Denis Sosedkin seine juristische Laufbahn bei Arthur Andersen im Jahr 1997. Als Andersen 2002 sein Russlandgeschäft mit Ernst & Young verschmelzen ließ, arbeitete er weiter bei EY Law als Senior Manager. Mit der Integration von EY Law und DLA Piper in der GUS 2005 wurde Denis zum Senior Jurist bei DLA Piper in St. Petersburg und stieg 2007 weiter zum Partner auf.

Momentan leitet Denis den Bereich Gesellschaftsrecht bei DLA Piper Russland (Moskau und St. Petersburg) und betreut dabei zahlreiche russische und ausländische Unternehmen. Er gilt als Experte im Bereich Fusionen und Übernahmen.

Er wird bereits seit mehr als neun Jahren nachdrücklich von Chambers Europe und Legal 500 empfohlen. Nach einem Ranking von Best Lawyers gehört Denis zu den „Best Lawyers in Russia“ in den Praxisbereichen Fusionen und Übernahmen (2012) und Gesellschaftsrecht (2015).

»» DENIS SOSEDKIN NAZMACHEN UPRAVLYAJUSHIM PARTNEROM DLA PIPER V SANKT-PETERBURGE

Международная юридическая фирма DLA Piper рада объявить о назначении Дениса Соседкина управляющим партнером офиса в Санкт-Петербурге с 1 мая 2015 года.

«Уверен, что присущие ему лидерские качества и профессионализм, которые Денис ежедневно проявляет в работе, позволят укрепить наши позиции на рынке юридических услуг Санкт-Петербурга», – подчеркивает Константин Лузиньян-Рижинашвили, управляющий партнер DLA Piper в России и СНГ.

Денис Соседкин окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. Свою карьеру он начал в 1997 году в Санкт-Петербургском отделении компании Arthur Andersen, в 2002 году после объединения российской практики компании с Ernst & Young занял позицию старшего менеджера в EY Law. С 2005 года, после присоединения EY Law к DLA Piper в СНГ, Денис являлся старшим юристом, а с 2007 года – партнером корпоративной практики DLA Piper.

В настоящее время Денис возглавляет российскую группу по корпоративному праву DLA Piper (Москва и Санкт-Петербург), в этой роли он представляет интересы целого ряда российских и международных клиентов. Денис обладает значительным опытом консультирования в области слияний и поглощений.

По версии Chambers Europe и Legal 500 Денис признан ведущим юристом на российском рынке юридических услуг в 2007-2015 годах. По версии Best Lawyers Денис удостоен звания «Юрист года России» в категориях «Слияния и поглощения» и «Корпоративное право» в 2012 и 2015 годах соответственно.

»» HETTICH: 20 JAHRE IN RUSSLAND

In diesem Jahr feiert das deutsche Unternehmen Hettich sein 20-jähriges Bestehen in der Russischen Föderation. Seit 1995 bietet Hettich RUS hier sein qualitativ hochwertiges Zubehör für die Möbelherstellung und guten Kundenservice und kann stolz auf die zurückgelegte Zeit sein.

Im Jahre 1995 kam das Unternehmen mit einem Vertriebsbüro nach Moskau und einer Produktionsstätte nach Elektrogorsk. Dort ging noch im gleichen Jahr das erste Scharnier Varimat in Produktion. Zehn Jahre später wurde das Vertriebsbüro mit der Produktionsstätte in der Moskauer Vorstadt Schelesnodoroschni zusammengelegt, um Geschäftsprozesse zu optimieren.

Durch die Eröffnung neuer Geschäftsstellen und Lagerräume baut Hettich stets seine Präsenz in den russischen Regionen aus. Derzeit sind Filialen des Unternehmens in fünf Großstädten Russlands zu finden: St. Petersburg, Nowosibirsk, Jekaterinburg, Kasan und Krasnodar. Mit dem Ausbau des Filialnetzes wird es für Kunden immer einfacher, sich direkt vor Ort von Fachleuten beraten zu lassen, zusammen mit ihnen nach passenden Lösungen zu suchen, Produkte zu bestellen bzw. zu erwerben.

Beim Möbelzubehör ist Hettich RUS Marktführer in Russland. Heute kann man sich fast keine Möbel in der Küche, im Bad, Büro, Wohn- oder Schlafzimmer vorstellen, die ganz ohne Hettich-Produkte auskommen. Qualitätsprüfung, Innovationen, Zuverlässigkeit und stetiger Kontakt zu den Kunden sind Grundprinzipien, die das Unternehmen bereits seit mehreren Jahren in der ganzen Welt und seit 20 Jahren auch in Russland, in seiner täglichen Arbeit befolgt.

»» HETTICH: 20 LET V ROSSII

V этом году компания Hettich отмечает 20-летний юбилей своей деятельности в Российской Федерации. С 1995 года дочерняя компания Хеттих РУС успешно и эффективно работает в России, представляя качественные комплекующие для производства мебели и предлагая лучший сервис для своих клиентов.

В 1995 году в Москве был открыт офис продаж Хеттих РУС, а в подмосковном Электрогорске располагалось производство. В том же самом году уже была произведена первая петля Varimat. Десять лет спустя офис продаж и производство объединились на новой площадке в подмосковном городе Железнодорожный, что позволило оптимизировать бизнес-процессы компании и обеспечить клиентов компании еще более высоким уровнем сервиса.

Компания Хеттих РУС постоянно укрепляет свои позиции в регионах, открывает собственные филиалы, оснащенные шоу-румами и складскими помещениями. Сейчас филиалы компании располагаются в пяти крупных городах – мебельных центрах России: Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани и Краснодаре. С открытием филиалов стало намного проще и удобнее получать профессиональные консультации по ассортименту, подбирать необходимые решения для изготовления мебели, заказывать и приобретать продукцию Hettich.

Хеттих РУС – лидер на рынке фурнитуры России: сегодня трудно представить мебель на кухне, в ванной комнате, гостиной, спальне или офисе без комплекующих Hettich. Контроль качества, инновации, постоянный диалог с клиентами и надежность – это те принципы, которыми руководствуется компания в своей ежедневной работе, в течение многих лет во всем мире и в течение 20 лет в России.



»» ROTO VERNISSAGE – INDUSTRIE UND KUNST IM TANDEM

Am 23. April 2015 fand auf dem Werksgelände von Roto Frank in Noginsk eine Veranstaltung unter dem Titel Roto Vernissage statt. Die Gäste, darunter auch Vertreter der Moskauer Architektengemeinschaft und Journalisten, hatten im Rahmen des Programms die Gelegenheit, den Vortrag der Architektin Daniela Konrad zu hören und sich von den Werken der Malerin Ellen Ecker inspirieren zu lassen.

Daniela Konrad erörterte in ihrem Vortrag, wie origineller Einfall und technische Durchdachtheit eines Projekts sich wunderbar kombinieren lassen können, und veranschaulichte ihre Ausführungen mit Beispielen der Umsetzung kühner Architekturideen mit modernen Lösungen von Roto.

Ellen Ecker präsentierte eine Gemäldeserie, die sie extra für das Projekt Roto Art angefertigt hat und in welchen die Fensterbeschläge von Roto eine abstrakte künstlerische Interpretation erfahren. Mit diesen Werken beantwortet die Malerin die Frage, ob Kunst auch kommerziell sein kann.

Mit Ansprachen wandten sich auch der Generaldirektor von Roto Frank, Matthias Eberlein, und Leiterin der Architekturabteilung, Alena Gromowitsch, an die Anwesenden. Darin betonten sie die große Wichtigkeit eines Dialogs zwischen Architekten und Entwicklern von innovativen Lösungen für die Planung von Wohnungs-, Gewerbe- und öffentlichen Bauprojekten.

Roto Frank ist Marktführer in Russland im Bereich der Fensterbeschläge. Seit 1995 sind Roto-Produkte auf dem russischen Markt; seit 2008 werden sie in einem lokalen Werk gefertigt.

»» ROTO VERNISSAGE – ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ИСКУССТВО

23 апреля 2015 года на территории предприятия «РОТО ФРАНК» в Ногинске состоялось мероприятие Roto Vernissage. Гости, в числе которых были представители московского архитектурного сообщества и журналисты, прослушали доклад эксперта – профессора архитектуры Даниэлы Конрад и вдохновились картинами художницы Эллен Эккер.

Даниэла Конрад рассказала, как оригинальный инсайт может удачно сочетаться с технической продуманностью проекта – на примере воплощения смелых архитектурных замыслов с помощью современных решений Roto.

Эллен Эккер представила серию работ, созданных ею специально для проекта Roto Art, в которой оконная фурнитура Roto находит свою интерпретацию через абстрактное видение мира художника. Своими работами г-жа Эккер дала ответ на вопрос – может ли искусство быть коммерческим.

Перед гостями выступили также генеральный директор «РОТО ФРАНК» Маттиас Эберляйн и руководитель архитектурного направления Алена Громович. В своих выступлениях они отметили важность диалога между архитекторами и создателями инновационных решений для проектирования жилых, коммерческих и общественных пространств.

«РОТО ФРАНК» – признанный лидер российского рынка оконной фурнитуры. В России немецкая марка Roto представлена с 1995 года, в 2008 году запущено локальное производство.



»»» THERMOCOOL ERWEITERT PRODUKTPORTFOLIO

Als eines der führenden russischen Hersteller im Bereich Kühltechnik und Klimaanlage hat die Unternehmensgruppe Thermocool die eigene Produktion technisch modernisiert. Ab 2015 erlauben nun die verbesserten Produktionskapazitäten, ein umfangreicheres Produktportfolio aus eigener Herstellung – sowohl standardisiert als auch kundenindividuell – anzubieten.

Neben der Herstellung von Kaltwassersätzen, Wärmetauscher-Stationen, Kühlsystemen und Hydromodulen kann Thermocool jetzt in der Eigenproduktion auch Präzisionsklimageräte und Klimaschränke sowie raumluftechnische Anlagen in 15 verschiedenen standardisierten Größen herstellen.

Seine neuen Produkte aus der Eigenproduktion stellte das Unternehmen auf der internationalen Fachmesse für Kälte, Klima, Heizung und Lüftung „Climate World Moscow 2015“ vor, die vom 3. bis 6. März 2015 auf dem Messegelände der Crocus Expo in Moskau stattfand.

Thermocool produziert bereits seit mehr als 16 Jahren und bemüht sich stets, zeitnah auf die Veränderungen innerhalb des Marktes für Klimatechnik zu reagieren. Das Unternehmen ist heute in der Lage, qualitativ wettbewerbsfähige Anlagen herzustellen und bietet dabei eine breite Palette an energieeffizienten Lösungen für kommerzielle sowie auch staatliche Einrichtungen. Dadurch gewinnt Thermocool in der aktuellen Situation, in der eines der wichtigsten Schlagworte „Importsubstitution“ ist.

Alle Erzeugnisse, die Thermocool auf den Markt bringt, werden strengen Tests und Qualitätsprüfungen nach russischen Standards unterzogen. Alle in Russland geltenden Normen werden mit Zertifikaten bzw. Deklarationen nach Vorschriften des Technischen Reglements der Zollunion befolgt.

»»» ГК «ТЕРМОКУЛ» РАСШИРИЛА СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ

Являясь одним из ведущих российских производителей холодильного и климатического оборудования, компания «ТЕРМОКУЛ» провела технологическую модернизацию собственного производства. Уже с 2015 года производственные мощности нашей компании позволяют выпускать более широкий спектр оборудования, как стандартного исполнения, так и эксклюзивного под проекты заказчика. Помимо чиллеров, компрессорно-конденсаторных блоков, холодильных агрегатов и гидромодулей, в «ТЕРМОКУЛ» открыто производство прецизионных кондиционеров (шкафного типа, внутрирядных, с инверторным приводом), а так же установок для кондиционирования воздуха 15 стандартных типоразмеров.

На специализированной международной выставке «Мир климата 2015», которая проходила с 3 по 6 марта 2015 года в Крокус Экспо, на стенде ГК «ТЕРМОКУЛ» были представлены и анонсированы новинки климатического оборудования собственного производства.

«ТЕРМОКУЛ» более 16 лет производит оборудование и старается оперативно реагировать на внешние изменения климатического рынка. На сегодняшний день компания способна обеспечить качественным конкурентоспособным оборудованием широкого спектра и предложить энергоэффективные решения, как для коммерческих объектов, так и госпредприятий, которые в условиях политики импортозамещения отдают предпочтение отечественным производителям.

Вся продукция, выпускаемая под брендом ТЕРМОКУЛ, проходит испытания, соответствует российским стандартам и ТУ, подтверждается сертификатами или декларациями соответствия Технического регламента Таможенного союза, которые устанавливают идентичные требования к безопасности и качеству товаров на всей территории Союза и обеспечивают беспрепятственное обращение внутри стран ТС.





»» NEUHEITEN VON WILO AUF DER ISH-2015

Vom 10 bis 14 März 2015 präsentierten die Weltspitzenreiter im Bereich Wasser, Wärme und Luft ihre neuesten Technologien auf der größten internationalen Messe ISH in Frankfurt am Main.

Die Unternehmensgruppe WILO SE, einer der weltweit größten Hersteller von Pumpen und Pumpsystemen, zeigte auf der wichtigsten Fachmesse dieses Frühlings Pumpenanlagen für die Baubranche. Zu den Neuheiten für den Gewerbe- und Wohnungsbau gehörten Abwasser-Hebeanlagen Wilo-RexaLift Fit L, Löschwasseranlagen Wilo-GEP Fire, Pumpenschächten für Abwasserableitung Wilo-Port 600, Mehrpumpenanlagen für Heizungs-, Kaltwasser und Kühlanlagen Wilo-SiFlux, hocheffiziente, geräuscharme Pumpen für Wasserversorgungssysteme Wilo-HiMulti 3C sowie hocheffiziente Heizungspumpen Wilo-Stratos PICO-SmartHome.

Die Heizungsumwälzpumpe Wilo-Stratos PICO-SmartHome verfügt über eine integrierte Regelfunktion Dynamic Adapt, welche eine automatische dynamische Anpassung der Pumpe an den aktuellen Bedarf des Heizsystems und damit Energieeinsparungen und hohe Energieeffizienz des gesamten Systems ermöglicht. Der Stromverbrauch kann bequem über Haus-PC, Tablet oder Smartphone in Echtzeit kontrolliert werden.

Die vorgestellte Technik entsprach im vollen Maße dem Motto der diesjährigen ISH-Messe – „Comfort meets Technology“. Dabei wurde der Hauptakzent der Ausstellung auf die intelligente Vernetzung aller Versorgungssysteme gelegt, denn Wilo bietet nicht einfach nur Pumpen, sondern „Pionierleistungen im System“.

»» НОВИНКИ ОТ WILO НА ВЫСТАВКЕ ISH-2015

С 10 по 14 марта 2015 года во Франкфурте-на-Майне на крупнейшей международной выставке ISH лидеры в области производства оборудования для систем отопления, кондиционирования воздуха и вентиляции представили технологические новинки.

Группа компания WILO SE – мировой производитель насосов и насосного оборудования – представила на главной весенней выставке насосное оборудование для строительной отрасли.

Среди новинок для коммерческого и бытового применения – канализационные насосные станции Wilo-RexaLift Fit L, системы пожаротушения Wilo-GEP Fire, напорные установки для отвода сточных вод Wilo-Port 600, многонасосные установки для систем отопления, водоснабжения и кондиционирования Wilo-SiFlux, высокоэффективные насосы с низким уровнем шума для систем водоснабжения Wilo-HiMulti 3C, высокоэффективные насосы для систем отопления Wilo-Stratos PICO-SmartHome.

Циркуляционный насос для систем отопления Wilo-Stratos PICO-SmartHome оснащен функцией регулирования Dynamic Adapt (функция динамической подстройки рабочей точки в зоне частичной загрузки насоса), благодаря которой снижается потребление электроэнергии и повышается энергоэффективность системы. Удобное управление с помощью домашнего компьютера, планшета или смартфона позволяет в режиме реального времени контролировать потребление энергии.

Все оборудование, представленное на стенде, в полной мере соответствовало основной теме выставки – «Комфорт в сочетании с технологичностью». При этом акцент экспозиции был сделан на интеллектуальное объединение систем жизнеобеспечения в единую сеть: «Мы предлагаем не просто насосы, а инновационные решения для систем».



V.l.n.r.: Philipp Rusinow, Vizepräsident OOO Profil-AG; Thomas Kubbe, Senior Vizepräsident, Region Manager EMEA, WILO SE; Altuğ Arkaya, Vizepräsident für Finanzen, Region EMEA, WILO SE; Jens Dallendörfer Generaldirektor, OOO WILO RUS.

Слева направо: Филипп Русинов, вице-президент ООО «Профиль-АГ»; Томас Куббе, старший вице-президент WILO SE, ответственный за продажи в регионе EMEA; Алтуг Аркая, вице-президент по финансам, регион EMEA, WILO SE; Йенс Даллендоерфер, генеральный директор ООО ВИЛО РУС.

»» NEUE WILO-FABRIK BEI MOSKAU SOLL BIS 2016 IN BETRIEB GENOMMEN WERDEN

Im April 2015 war die Geschäftsleitung des internationalen Konzerns WILO SE, eines der führenden Hersteller bei der internationalen Pumpenherstellung, mit einem Arbeitsbesuch in Russland. Das Hauptziel des Besuchs war ein Treffen mit Vertretern der Kreisverwaltung Noginsk sowie die Baustellenbesichtigung der zukünftigen Wilo-Fabrik auf dem Gelände des Technoparks „Noginsk“ bei Moskau. Dabei konnten verschiedene Fragen der zukünftigen Zusammenarbeit besprochen werden, u.a. Schaffung neuer Arbeitsplätze, weitere Investitionen sowie aktuelle wirtschaftliche und politische Situation und ihre Auswirkungen auf die Projektumsetzung.

Der Vorstandsvorsitzende von WILO SE Karsten Krumm und der Senior Vizepräsident Thomas Kubbe, der für den EMEA Wirtschaftsraum zuständig ist, inspizierten den Verlauf von Baumaßnahmen und erörterten Fragen zu den wichtigsten Phasen des Projektverlaufs.

Laut Jens Dallendörfer, Generaldirektor von Wilo Rus, soll die zukünftige Fabrik zur zweitgrößten Produktionsstätte von Wilo in ganz Europa werden. Auf einer Fläche von insgesamt 21 000 Quadratmeter sollen Bürogebäude, Ausbildungsstätten, ein Servicezentrum, ein Testbecken sowie ein produktionslogistischer Komplex ihren Platz finden.

Momentan stehen schon die Skelettbauten des Bürogebäudes sowie der Fertigungs- und Lagerräume, die Grube des Testbeckens ist ausgehoben und es wurde mit der Dachmontage begonnen.

Die Eröffnung der neuen Produktionsstätte von Wilo in Russland wird dazu beitragen, Lokalisierungsmöglichkeiten der Pumpentechnikproduktion zu erweitern und die aktuelle Strategie der Importsubstitution zu unterstützen. Außerdem ist es das größte Investitionsprojekt des Konzerns in den letzten Jahren – das Investitionsvolumen beträgt etwa 35 Millionen Euro. Die Eröffnung der Fabrik ist für das erste Quartal 2016 geplant.

»» СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА WILO В ПОДМОСКОВЬЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАВЕРШИТЬ К 2016 ГОДУ

В апреле 2015 года Россию с рабочим визитом посетило руководство международного концерна WILO SE – ведущего мирового производителя насосного оборудования.

Основной целью визита стала встреча с представителями администрации Ногинского района и инспекция площадки строительства будущего завода Wilo на территории технопарка «Ногинск» в Московской области. На встрече с представителями администрации района были подняты вопросы будущего сотрудничества, например, открытие новых рабочих мест или инвестиции в развитие района, а также текущая экономическая и политическая ситуация и ее влияние на реализацию проекта.

Карстен Кrumm, председатель совета директоров WILO SE, и Томас Куббе, старший вице-президент WILO SE, ответственный за продажи в регионе EMEA (Europe, Middle East, Africa), проконтролировали ход строительства и обсудили вопросы, связанные с основными этапами реализации проекта.

По словам Йенса Даллендоерфера, генерального директора ООО ВИЛО РУС, будущее производство станет второй по величине производственной площадкой Wilo в Европе. На площади более 21 тыс. кв.м. разместятся офисные здания, учебные корпуса, сервисный центр, тестовый бассейн и производственно-логистический комплекс.

В настоящий момент уже готовы каркасы офисного здания, производственных и складских помещений, вырыт котлован под тестовый бассейн, начаты работы по монтажу кровли.

Открытие производственной площадки в России поможет расширить горизонты процесса локализации производства насосного оборудования, поддержать стратегию импортозамещения путем привлечения российских производителей компонентов для сборки насосного оборудования. Кроме того, это самый крупный инвестиционный проект концерна за последние несколько лет – объем инвестиций составляет порядка 35 млн евро. Открытие завода намечено на первый квартал 2016 года.

COSNOVA BEAUTY



Cosnova Beauty mit Headquarter in Sulzbach/Deutschland, wird von den Geschäftsführern Christina Oster-Daum, Javier González, Mathias Delor und Hilko Prahл geführt. Mit der Unternehmensphilosophie, perfekte Sortimente

für trendbewusste Verbraucher anzubieten, die Wert auf hohe Qualität und ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis legen, hat cosnova Beauty seit der Gründung in 2001 im Markt der dekorativen und pflegenden Kosmetik weltweit ein rasantes Wachstum erzielt. Die Kosmetikmarke essence, laut Euromonitor International die global größte dekorative Kosmetikmarke im Niedrigpreissegment, wird in fast 80 Ländern und die Kosmetikmarke CATRICE in über 50 Ländern in Europa, Nord- und Südamerika, im Mittleren und Nahen Osten, in Asien, Ozeanien sowie in Afrika vertrieben. So ist essence in Russland in über 2000 POS und Catrice in rund 1000 POS zu finden. Zu den Kunden des Unternehmens zählen Drogeriemärkte, der Lebensmittelhandel, Kauf- und Warenhäuser, Parfümerien sowie Fashion-Ketten.

KONTAKT: JURI TISSEN, INTERNATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER, TEL.: +49 (6196) 76156-1679, E-MAIL: J.TISSEN@COSNOVA.COM; KATHARINA STEIER, PUBLIC RELATIONS MANAGER, TEL.: +49 (6196) 76156-1266, E-MAIL: K.STEIER@COSNOVA.COM

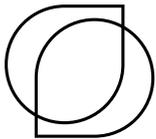
COSNOVA BEAUTY

Главными управляющими концерна cosnova Beauty являются Кристина Остер-Даум, Равье Гонзалез, Матиас Делор и Хилко Прахл. Головной офис находится в Зульцбахе (Германия). Корпоративная философия cosnova Beauty – предложить идеальный ассортимент покупателям, которые не только следят за модными тенденциями, но и ценят высокое качество по доступной цене. Благодаря этой философии концерн добился быстрого роста на мировом рынке декоративной косметики и средств по уходу с момента основания в 2001 году. Косметический бренд essence – по мнению Euromonitor International, самый крупный косметический бренд в низшем ценовом сегменте в мире – представлен почти в 80 странах, в то время как второй косметический бренд концерна, CATRICE, представлен более чем в 50 странах мира. В России бренд essence представлен более чем в 2000 торговых точек, CATRICE – более чем в 1000 торговых точек. Клиентами компании являются парфюмерно-косметические сети, сети магазинов модной одежды, аптеки, универмаги, а также продуктовые ритейлеры.

КОНТАКТЫ: ЮРИЙ ТИССЕН, МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ ИНОСТРАННЫМИ КЛИЕНТАМИ, TEL.: +49 (6196) 76156-1679, E-MAIL: J.TISSEN@COSNOVA.COM; КАТАРИНА ШТАЙЕР, МЕНЕДЖЕР ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ, TEL.: +49 (6196) 76156-1266, E-MAIL: K.STEIER@COSNOVA.COM

WWW.COSNOVA.COM

E.STYLE LMC



E>STYLE

E.STYLE LMC ist eine vorausdenkende und innovative Live Marketing Agentur mit Hauptsitz in Frankfurt am Main, mit Niederlassungen in Moskau, London, Berlin und Seoul.

Unsere Stärke ist das Zusammenführen von Marken und Menschen durch den gezielten Einsatz und die Kombination aller Maßnahmen der Live Marketing Kommunikation. Wir sind stets auf der Suche nach neuen

Herausforderungen. Unsere internationalen Experten im Bereich Corporate-Events, Public-Events, Marken & Produkt Präsentationen, Messen und Ausstellungen, Presse-Konferenzen und Kongresse, Promotions, Galas, Roadshows, Sponsoring Aktivitäten und integrierte Veranstaltungen, bieten den Premium-Full-Service, von der strategischen Planung bis zur erfolgreichen Realisierung. Unser europäischer Standard Service in Russland, ermöglichte die Erfolge der vielfältigen Projekte bei den olympischen Winterspielen in Sochi 2014 und erweiterte unsere Präsenz sowie unser Netzwerk im russischen Markt. Zu unserem vielfältigen Kundenportfolio gehören unter anderen auch globale und prominente Marken wie Samsung Electronics, Hyundai Motor und Kia Motors, Nexon und Gazprom.

KONTAKT: VADIM GUROV, GENERALDIREKTOR, UL. SCHUCHOWA 14, GEB. 5, OFFICE 13, 115162 MOSKAU, TEL.: +7 (499) 9510154, E-MAIL: VADIM@ES-CIS.COM

E.STYLE LMC

E.STYLE LMC – инновационное маркетинговое ивент-агентство со штаб-квартирой во Франкфурте-на-Майне и офисами в Москве, Лондоне, Берлине и Сеуле.

Наша задача – создать прочную связь между брендом и его аудиторией. От стратегического планирования до успешной реализации – наши эксперты по всему миру обеспечат качественное решение ваших задач: проведение корпоративных или массовых мероприятий, презентацию продукта или бренда, организацию выставочной деятельности, конгрессов, пресс-конференций или гала-церемоний, реализацию промо-акций, роад-шоу и спонсорской деятельности. Использование унифицированных европейских стандартов позволяет нам проводить проекты самого высокого уровня: к примеру, спонсорские мероприятия на Зимних Олимпийских играх в Сочи 2014. Мы постоянно расширяем наше присутствие и сеть партнеров на российском рынке, работая с такими глобальными брендами как Samsung Electronics, Hyundai Motor и Kia Motors, Nexon и Газпром. Мы всегда открыты для новых идей и предложений.

КОНТАКТЫ: ВАДИМ ГУРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, УЛ. ШУХОВА, 14, СТР. 5, ОФИС 13, 115162 МОСКВА, TEL.: +7 (499) 9510154, E-MAIL: VADIM@ES-CIS.COM

WWW.ESLMC.COM

EUROPEAN PALLET ASSOCIATION E.V. (EPAL)



European Pallet Association e.V. (EPAL) wurde 1991 als Dachverband der lizenzierten Hersteller und Reparatoren von EPAL/EUR-Paletten und -Gitterboxen gegründet. EPAL ist weltweit verantwortlich für die gleichbleibende Qualität der EPAL-Ladungsträger und setzt dabei auf eine unabhängige externe Quali-

tätsprüfung. Seit dem 1. August 2013 lässt EPAL unter ausschließlicher Lizenz Europaletten mit dem Einbrand „EPAL im Oval“ auf vier Eckklötzen produzieren und reparieren. EPAL ist mit aktuell 14 Nationalkomitees, die sich der nationalen Umsetzung der EPAL-Ziele verpflichtet haben, in mehr als 30 Ländern vertreten. Als eingetragener Verein verfolgt EPAL keine kommerziellen Interessen und orientiert sich bei allen Entscheidungen an den Interessen der Industrie-, Handels- und Logistikpartner.

KONTAKT: SAMSON SIMONIAN, VERTRETUNG IN RUSSLAND, TEL.: +7 (925) 4517954, E-MAIL: SAMSON.SIMONIAN@EPAL-PALLETS.ORG; INFORMATIONEN FÜR JOURNALISTEN: ANDREA ENGELS, TEL.: +49 (0) 211 984804880, E-MAIL: ANDREA.ENGELS@EPAL-PALLETS.ORG

ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПОДДОНОВ (EPAL)

Основанная в 1991 году Европейская Ассоциация европоддонов (EPAL) – это объединение лицензированных производителей и ремонтников EPAL/EUR поддонов и паллетных бортов. Ассоциация гарантирует перевозчикам неизменное качество поддонов в любой точке мира, для чего используется независимый внешний контроль качества. С 1 августа 2013 года EPAL производит и ремонтирует европоддоны с логотипом EPAL на четырех угловых шашках на основе эксклюзивной лицензии. EPAL представлен 14 национальными комитетами в более чем 30 странах, которые были основаны для реализации целей EPAL на национальном уровне. Ассоциация не преследует коммерческих интересов, ее деятельность ориентирована исключительно на интересы сферы торговли, промышленности и логистики.

КОНТАКТЫ: САМСОН СИМОНЯН, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ, TEL.: +7 (925) 4517954, E-MAIL: SAMSON.SIMONIAN@EPAL-PALLETS.ORG; ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЖУРНАЛИСТОВ: АНДРЕА ЭНГЕЛЬС, TEL.: +49 (0) 211 984804880, E-MAIL: ANDREA.ENGELS@EPAL-PALLETS.ORG

WWW.EPAL-PALLETS.ORG

GRECO JLT INSURANCE BROKERS ZAO



Die GrECo International Firmengruppe ist ein unabhängig agierendes Unternehmen im Bereich Risiko- und Versicherungsmanagement. Mit 825 Mitarbeitern an 51 Standorten ist die GrECo JLT Gruppe in 16 Ländern vertreten. Als Partner des JLT International Networks greift die Gruppe auf ein weltweites Netzwerk zurück.

Die Wurzeln des Unternehmens liegen in Österreich und reichen zurück bis ins Jahr 1925. GrECo JLT gründete als erster ausländischer Versicherungsmakler eine Niederlassung in Ungarn. Damit begann die Konzentration des Unternehmens auf die expandierenden Märkte Osteuropas. Heute ist GrECo JLT die erste Kompetenzadresse für Risiko- und Versicherungsmanagement in CEE / SEE / CIS.

2005 gründete das Unternehmen einen Standort in Russland. Hier stützt GrECo JLT seine Kundenberatung auf derzeit zehn kompetente Mitarbeiter. Das Portfolio in Russland umfasst die Bereiche Private Personenvorsorge (Unfall-, Kranken-, Rentenversicherung etc.) und Unternehmensschutz (Transport-, Sach-, Kfz-Versicherung etc.).

KONTAKT: ANDREJ PANOW, GENERALDIREKTOR, PROSPEKT MIRA 102, GEB.1, OFFICE 1308, 129626 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 6454531, E-MAIL: A.PANOV@GRECO-JLT.RU

«ГРЕКО ДЖЕЙ ЭЛ ТИ» ЗАО

Компания «ГРЕКО Джей Эл Ти» (GrECo JLT) является независимым брокером и консультантом, работающим в 16 странах мира. На данный момент открыто 51 представительство, а общее число сотрудников достигло 825 человек. Являясь партнером международной сети JLT, группа GrECo имеет доступ к общей глобальной сети обслуживания.

Группа была основана в Австрии в 1925 году и стала первым международным страховым брокером, открывшим свое представительство в Венгрии, что положило начало продвижению Группы на рынки Восточной Европы. Сегодня компания является ведущим центром передового опыта в области страхования и управления рисками на всей территории Восточной, Центральной и Юго-Восточной Европы.

В 2005 году «ГРЕКО Джей Эл Ти» открыло представительство в России. В настоящий момент здесь работают десять высококвалифицированных сотрудников. Мы предлагаем услуги различных видов личного страхования (медицина, страхование от несчастных случаев и пр.), а также услуги по страхованию грузов, имущества, специальной техники и машин и др.

КОНТАКТЫ: АНДРЕЙ ПАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРОСПЕКТ МИРА 102, КОРП. 1, ОФИС 1308, 129626 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 6454531, E-MAIL: A.PANOV@GRECO-JLT.RU

WWW.GRECO.EU

GTLS OOO



GTLS General Trading and Logistic Services GmbH – ein deutsches Transport- und Speditionsunternehmen. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Berlin, eine weitere Zweigstelle – in Moskau.

Seit der Gründung im Jahr 1997 hat sich GTLS

als renommiertes Speditionsunternehmen bei einer Großzahl deutscher transnationaler Konzerne und russischer Handels- und Produktionsunternehmen etabliert.

GTLS ist ihr Partner für Transport und Supply-Chain-Lösungen in Russland. Unsere Services umfassen:

- Transporte (FTL/LTL) zwischen Europa und Russland;
- Import & Verzollung;
- Warehousing & Value Added Services;
- Cross-Docking & Distribution in Russland;
- Aftermarket & Reverse Logistics;
- E-Commerce-Lösungen.

GTLS bietet vielseitige und maßgeschneiderte Logistiklösungen für die Supply Chain zwischen Hersteller und Warenempfänger in Russland.

KONTAKT: MICHAEL ECKENBERGER, DIRECTOR BUSINESS DEVELOPMENT, TEL.: +7 (980) 7485061, E-MAIL: MICHAEL.ECKENBERGER@GTLS.COM

GTLS OOO

GTLS General Trading and Logistic Services GmbH – немецкая транспортно-экспедиционная компания. Головной офис компании находится в Берлине, второй офис расположен в Москве.

Работая на рынке транспортных услуг с 1997 года, компания сумела заработать хорошую репутацию среди многочисленных немецких транснациональных концернов и российских предприятий.

GTLS – это ваш партнер с сфере транспортных услуг и управлении цепей поставок в России. Мы предоставляем следующие услуги:

- перевозки между ЕС и РФ;
- импорт & таможенная очистка;
- складские услуги & дополнительные виды обслуживания;
- кросс-докинг & дистрибуция по России;
- послепродажное обслуживание & реверсивная логистика;
- решения электронной коммерции.

GTLS предлагает широкий спектр индивидуализированных транспортных и логистических услуг в цепи от производителя до получателя товаров в России.

КОНТАКТЫ: МИХАЭЛЬ ЭККЕНСБЕРГЕР, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, ТЕЛ.: +7 (980) 7485061, E-MAIL: MICHAEL.ECKENBERGER@GTLS.COM

WWW.GTLS.COM

HAMBURG MESSE UND CONGRESS GMBH



Mehr als 40 Eigen- und Gast-Veranstaltungen mit rund 12.000 Ausstellern locken jedes Jahr rund 700.000 Menschen aus der ganzen Welt auf das Messegelände in der

Hansestadt. Zusätzliche 330.000 Besucher zählt das Congress Center Hamburg (CCH). Hier finden jedes Jahr rund 250 verschiedene Events statt – Kongresse, Konzerte, Jahreshauptversammlungen börsennotierter Unternehmen usw.

Die Hamburg Messe verfügt über rund 87.000 m² Hallenfläche und 10.000 m² Freigelände.

Das breite Portfolio der Hamburg Messe orientiert sich an den starken Wirtschaftsklustern der Elbmetropole. Die Weltleitmesse der maritimen Industrie (SMM) sowie die „WindEnergy Hamburg“ sind als Innovations- und Kommunikationsforen internationaler Treffpunkt für Entscheider und Experten.

KONTAKT: HR. TARIK CAVUS, INTERNATIONAL SALES COORDINATOR, MESSEPLATZ 1, 20357 HAMBURG, TEL.: +49 (40) 3569-0, E-MAIL: INFO@HAMBURG-MESSE.COM; HR. KONSTANTIN CHERNOV, FR. IRINA SCHOLOCHOWA, AUSLANDSVERTRETUNG RUSSLAND, P.S. BOLSHOY PR. 100, OFF. 314, 197022 ST. PETERSBURG, TEL./FAX: +7 (812) 3351969, E-MAIL: HMCRF@MAIL.RU

ГАМБУРГ МЕССЕ УНД КОНГРЕСС ГМБХ

Более 40 собственных и гостевых мероприятий, около 14 тыс. экспонентов и более 800 тыс. посетителей – из года в год выставочный комплекс Гамбурга привлекает все больше людей со всего мира. Дополнительно 330 тыс. посетителей насчитывает Конгресс-центр Гамбург, где ежегодно проводятся около 250 мероприятий – конгрессов, концертов, общих собраний акционеров и пр.

Гамбург Messe располагает выставочной площадью около 87 тыс. м² в одиннадцати павильонах и территорией под открытым небом площадью 10 тыс. м².

Широкое портфолио Гамбург Messe унд Конгресс ГмбХ ориентировано на сильные кластеры экономики города на Эльбе. Ведущая в мире выставка морской индустрии „SMM – the leading international maritime trade fair“ и выставка ветроиндустрии „WindEnergy Hamburg“ являются важнейшими площадками в соответствующих сферах для руководителей и экспертов со всего мира.

КОНТАКТЫ: ТАРИК КАВУС, КООРДИНАТОР МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОДАЖ, MESSEPLATZ 1, 20357 HAMBURG, TEL.: +49 (40) 3569-0, E-MAIL: INFO@HAMBURG-MESSE.COM; КОНСТАНТИН ЧЕРНОВ, ИРИНА ШОЛОХОВА, ОФИЦИАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ, БОЛЬШОЙ ПР., П.С., Д. 100, ОФИС 314, 197022 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ./ФАКС: +7 (812) 3351969, E-MAIL: HMCRF@MAIL.RU

WWW.HAMBURG-MESSE.DE

ISCHEBECK TITAN OOO

**ISCHEBECK
TITAN**

Die Friedr. Ischebeck GmbH wurde in Ennepetal 1881 als Werkzeugfabrik und Gesenkschmiede gegründet, und betreibt seit 1912 eine Gießerei. Das Familienunternehmen wird in der fünften Generation von den Geschäftsführern Dipl. Wi.-Ing. Björn Ischebeck und Dr. jur. Lars Ischebeck geleitet, und ist in der ganzen Welt durch Tochterfirmen vertreten.

Der Name Ischebeck Titan steht für innovative Produkte und technologische Entwicklungen im Bau. Drei unserer wichtigsten Produktparten sind:

- Geotechnisches System TITAN;
- Schalungs- und Rüstungssysteme;
- Grabenverbau.

Wir selbst sehen uns nicht nur als Zulieferer von Stahlerzeugnissen, sondern als kompetenten Partner für anspruchsvolle ingenieurtechnische Aufgaben. Durch höchste Qualität und Zuverlässigkeit hat sich unser System weltweit im Bereich Spezialtiefbau bewährt und in manchen Märkten wurde der Markenname TITAN zu einem Synonym für die Technologie an sich.

Unsere Entscheidung, ein Tochterunternehmen in Russland zu gründen, beruht auf einer 15-jährigen positiven Erfahrung in diesem dynamischen Markt.

KONTAKT: ALEXEJ KLIVER, GENERALDIREKTOR, 1. MAGISTRALNY TUPIK 5A, 123290 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 7649285, E-MAIL: ISCHEBECK@ISCHEBECK.RU

WWW.ISCHEBECK.RU

ООО «ИШЕБЕК ТИТАН»

Компания Friedr. Ischebeck GmbH была основана в городе Эннепэталь в 1881 году и первоначально занималась производством рабочих инструментов. На ее территории находился штамповочный цех, а в 1912 году был создан литейный цех.

Сегодня семейное предприятие возглавляют братья Бьёрн и Ларс Ишебек, которые представляют уже пятое поколение владельцев. Предприятие широко представлено сетью дочерних компаний во всем мире.

Компания известна высокотехнологичными инновациями в области строительства. Основные направления производства:

- анкерная система ТИТАН для специального подземного строительства;
- опалубка и строительные леса;
- траншейные крепи.

Для наших клиентов мы являемся не только надежным поставщиком, но и компетентным партнером в применении инновационных инженерных решений. Благодаря неоспоримому качеству имя ТИТАН стало нарицательным для целого направления геотехнической продукции.

15 лет успешной работы на российском рынке явились решающим аргументом для открытия собственного дочернего предприятия.

КОНТАКТЫ: АЛЕКСЕЙ КЛИВЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 1-Й МАГИСТРАЛЬНЫЙ ТУПИК, 5А, 123290 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 7649285, E-MAIL: ISCHEBECK@ISCHEBECK.RU

MARTIN ENGINEERING OOO



Martin Engineering – weltweit führender Hersteller von Komponenten und Systemen zur Optimierung von Schüttgut-Förderanlagen – hat im Januar 2015 eine eigene Niederlassung in Russland gegründet. Neben dem reinen russischen Markt sollen von hier aus unter anderem auch die Märkte in Weißrussland und Kasachstan betreut werden.

Es sollen zunächst hauptsächlich Anwendungen für Förder- und Vibrationstechnik sowie Fließhilfen in den Industriebereichen Öl & Gas, Kohleförderung/Bergbau und Zement vertrieben werden, da das Unternehmen über die notwendige TR-CU-Zertifizierung (ehemals GOST) verfügt und schon in der Vergangenheit die entsprechenden Produkte nach Russland von der Europazentrale in Deutschland aus geliefert hat.

In der neuen Tochtergesellschaft werden russische Muttersprachler beschäftigt, um eine optimale Kommunikation mit den Kunden zu ermöglichen.

KONTAKT: SCHLJUSOWAJA NAB. 8, GEB. 1, 115114 MOSKAU, TEL.: +7 (499) 6783349, E-MAIL: INFO@MARTIN-ENG.RU

WWW.MARTIN-ENG.RU

ООО «МАРТИН ИНЖИНИРИНГ»

Компания «Мартин Инжиниринг», один из мировых лидеров в области разработки технологий для оптимизации работы с сыпучими материалами, открыла дочернее предприятие в России в январе 2015 года. Российский филиал обеспечивает присутствие компании не только на российском рынке, но и в странах Таможенного союза – Белоруссии и Казахстане.

Деятельность российской компании будет, прежде всего, сосредоточена на реализации систем улучшения проходимости, конвейерного и вибрационного оборудования для таких отраслей, как разработка месторождений угля и полезных ископаемых, производство цемента и добыча газа и нефти. Компания уже прошла необходимую сертификацию согласно нормам ТР ТС (в прошлом ГОСТ) и уже ранее поставляла соответствующую продукцию в Россию из европейского центрального офиса компании в Германии.

Квалифицированное взаимодействие с клиентами в России обеспечивает штат сотрудников, являющихся носителями языка.

КОНТАКТЫ: ШЛЮЗОВАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, Д. 8, СТР. 1, 115114 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (499) 6783349, E-MAIL: INFO@MARTIN-ENG.RU

HOTEL „METROPOL“ MOSKAU



„Metropol“ ist ein historisches Hotel ganz im Zentrum von Moskau. Es wurde 1905 auf die Initiative des bekannten Unternehmers Sawwa Mamontow gebaut. Das Hotel feiert in diesem Jahr sein 110-jähriges Bestehen. Es ist ein Denkmal der Moskauer Moderne, entstanden durch die Zusammenarbeit der besten Architekten, Maler und Bildhauer Ende des 19. bis Anfang des 20. Jahrhunderts.

An der Fassade ist das Majolika-Wandbild nach dem Gemälde „Prinzessin der Träume“ von Michail Wrubel zu sehen. Die Schatzkammer des Hotels birgt außerdem hunderte Antiquariate.

Heute ist „Metropol“ das Zentrum des Hauptstadtlebens. Es verkörpert die Geschichte und Kultur der Stadt. Überdies überzeugt das Hotel mit seinem tadellosen Komfort und zahlreichen modernen Möglichkeiten sowohl zum Arbeiten als auch zum Entspannen. Im Hotel gibt es 384 Zimmer, 70 davon gehören zur Luxusklasse.

Als Gast von „Metropol“ tauchen Sie in die vorrevolutionäre Atmosphäre der Kaufmannsstadt Moskau ein. Gleichzeitig stehen Ihnen aber auch alle technologischen Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts zur Verfügung.

KONTAKT: JEKATERINA SOBOTOWITSCH, PR UND KOMMUNIKATION, TEL.: +7 (499) 5017800, E-MAIL: E.SOBOTOVICH@METMOS.RU

ОТЕЛЬ «МЕТРОПОЛЬ» МОСКВА

«Метрополь» – исторический отель в самом центре Москвы. Он был построен в 1905 году по инициативе знаменитого русского промышленника, предпринимателя и мецената Саввы Мамонтова. Отель, отмечающий в этом году свой 110-летний юбилей, является выдающимся памятником московского модерна, в создании которого принимали участие лучшие архитекторы, художники, скульпторы конца XIX – начала XX века. Фасад «Метрополя» украшен майоликовым панно «Принцесса Греза» по эскизу автора Михаила Врубеля, а сокровищница отеля хранит сотни предметов антиквариата.

Сегодня «Метрополь» – центр столичной жизни. Он хранит в себе историю и культуру Москвы. Наряду с этим «Метрополь» может похвастаться безупречным комфортом и всеми современными возможностями, необходимыми для работы и полноценного отдыха. В гостинице 384 номера, из них 70 – номера люкс. Отдых в отеле позволяет окунуться в атмосферу дореволюционной, имперской, купеческой Москвы – сохранив при этом все технологические возможности XXI века.

КОНТАКТЫ: ЕКАТЕРИНА СОБOTOVИЧ, МЕНЕДЖЕР ПО КОММУНИКАЦИЯМ, ТЕЛ.: +7 (499) 5017800, E-MAIL: E.SOBOTOVICH@METMOS.RU

WWW.METROPOL-MOSCOW.RU

ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT DES GEBIETES MOSKAU OAO



MOSCOW
REGION
DEVELOPMENT
CORPORATION

Das Gebiet Moskau zeichnet sich durch ein hohes Investitionspotenzial und einzigartige Ressourcen aus. Trotz der aktuellen Wirtschaftslage erhöht sich weiterhin das Interesse von Investoren an der Region.

Für die Schaffung eines speziellen Systems zur Investitionsförderung wurde das staatliche Institut „Entwicklungsgesellschaft des Gebiets Moskau“ OAO gegründet.

Die Entwicklungsgesellschaft bietet:

- umfassende Unterstützung bei Investitionsprojekten;
- bessere Lokalisierungsmöglichkeiten im Gebiet Moskau (Steuervorteile und Präferenzen);

- Aufhebung von Verwaltungs- und Infrastrukturrisiken.

Im Jahr 2014 eröffnete die Entwicklungsgesellschaft ihren ersten staatlichen Industriepark Esipovo im Bezirk Solnetschnogorsk. Auf seinem Territorium sollen sich Hightech-Industrieunternehmen ansiedeln, zu besonderen Lokalisierungsbedingungen. Unter der Leitung der Entwicklungsgesellschaft wird der Industriepark mit der notwendigen Engineering-Infrastruktur versorgt, so dass potentielle Investoren sich auf einer vorbereiteten Fläche niederlassen können.

KONTAKT: SWETLANA KASAKOVA, ABTEILUNGSLEITERIN INVESTORENBEGLEITUNG,
TEL.: +7 (495) 2807984 EXT. 300, E-MAIL: S.KAZAKOVA@MOSREGCO.RU

ОАО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Московская область отличается высоким инвестиционным потенциалом, уникальными ресурсами и возможностями, и – несмотря на нынешние экономические условия – интерес инвесторов к Московской области продолжает увеличиваться. С целью построения особой системы поощрения инвестиций был создан государственный институт ОАО «Корпорация развития Московской области».

Корпорация предлагает:

- всестороннюю поддержку инвестиционных проектов,
- лучшие условия размещения на территории Московской области (льготы и преференции),
- снятие административных и инфраструктурных рисков.

В 2014 году Корпорация открыла для локализации производств первый государственный индустриальный парк «Есипово» в Солнечногорском районе. На его территории планируется размещение высокотехнологичных производственных предприятий. Потенциальным резидентам предлагаются особые условия размещения. Под управлением Корпорации территория парка обеспечивается объектами всей необходимой инженерной инфраструктуры, позволяя инвестору приходиться на подготовленный участок.

КОНТАКТЫ: СВЕТЛАНА КАЗАКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С ИНВЕСТОРАМИ, TEL.: +7 (495) 2807984 (ДОБ. 300),
E-MAIL: S.KAZAKOVA@MOSREGCO.RU

WWW.MOSREGCO.RU

ROWE RUSSLAND GMBH



Aus Leidenschaft produziert ROWE seit über 20 Jahren Hightech-Schmierstoffe „Made in Germany“. Die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008, ISO/TS

16949:2009 und ISO 14001 macht das Unternehmen zu einem anerkannten Partner, auch für Großkunden im In- und Ausland. Entwickelt im eigenen Labor, bieten unsere Produkte höchste Qualität und maximale Performance.

Im Dezember 2013 hat ROWE seinen Hauptsitz nach Worms verlegt. 32 Mischkessel und 6 hochmoderne Abfüllanlagen machen das neue Werk auf dem 82.000 m² großem Areal zu einem der größten und modernsten Schmierstoffwerke Europas. Im August 2014 wurde Niederlassung in Russland gegründet – ROWE Russland GmbH.

Im ROWE-Portfolio sind Automotive-Produkte, Industrie- und Metallbearbeitungsöle, Fette und Bioschmierstoffe für die Lebensmittelindustrie enthalten.

Aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung in Kombination mit technischem Know-how können wir individuell auf Kundenbedürfnisse eingehen und bestmöglichen Support liefern.

KONTAKT: GALYNA DZIVENKO, DIRECTOR OF BUSINESS DEVELOPMENT, ROWE MINERALÖLWERK GMBH, LANGGEWANN 101, 67547 WORMS, TEL.: +49 (6241) 5906513,
E-MAIL: G.DZIVENKO@ROWE.COM.DE; NIKOLAI SULITSKIJ, MANAGING DIRECTOR, ROWE RUSSLAND GMBH, 1. SETUNSKIJ PROEzd 10, 119136 MOSKAU, TEL.: +7 (985) 9650965

WWW.ROWE-MINERALOEL.COM/RU/

ROWE RUSSLAND GMBH

Von heute bereits 20 Jahren ROWE produziert hochtechnologisches Schmierstoffe Made in Germany. Die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008, ISO/TS 16949:2009 und ISO 14001 und ist als anerkannter Partner von großen Firmen in Deutschland und in der ganzen Welt. Entwickelt im eigenen Labor, bieten unsere Produkte höchste Qualität und maximale Performance.

Im Dezember 2013 hat ROWE seinen Hauptsitz nach Worms verlegt. 32 Mischkessel und 6 hochmoderne Abfüllanlagen machen das neue Werk auf dem 82.000 m² großem Areal zu einem der größten und modernsten Schmierstoffwerke Europas. Im August 2014 wurde Niederlassung in Russland gegründet – ROWE Russland GmbH.

Im ROWE-Portfolio sind Automotive-Produkte, Industrie- und Metallbearbeitungsöle, Fette und Bioschmierstoffe für die Lebensmittelindustrie enthalten.

Aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung in Kombination mit technischem Know-how können wir individuell auf Kundenbedürfnisse eingehen und bestmöglichen Support liefern.

KONTAKT: ГАЛИНА ДЗИВЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, ROWE MINERALÖLWERK GMBH, LANGGEWANN 101, 67547 WORMS, TEL.: +49 (6241) 5906513, E-MAIL: G.DZIVENKO@ROWE.COM.DE; НИКОЛАЙ СУЛИЦКИЙ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА, ROWE RUSSLAND GMBH, 1-й СЕТУНСКИЙ ПРОЕзд, 10, 119136 МОСКВА, TEL.: +7 (985) 9650965

SHOPPING LIVE (DIRECT TRADE OOO)



Shopping Live ist der erste deutsche Shopping-Sender Russlands und der einzige, der den internationalen Standards des TV-Shoppings entspricht. Shopping Live ging im Juli 2011 an den Start. Das junge Homeshopping-Unternehmen mit Sitz in Moskau zeigt täglich ein 24-stündiges

Shopping-Programm. 2012 wurde die dazugehörige Handelsgesellschaft Direct Trade OOO von der HSE24 Group übernommen. Am Sender ist das Münchner Handelshaus zu 49 Prozent beteiligt und hält den für ausländische Investoren nach russischem Mediengesetz maximal möglichen Anteil an TV-Sendern.

Shopping Live bietet mit TV und Online ein multimediales Shopping-Erlebnis: Mehr als 10.000 Produkte, die zur Auswahl stehen. Werden einer strengen Qualitätsprüfung in Deutschland unterzogen.

Die Gründer von Shopping Live, Ilja Kirik und Alexej Kowaltschuk, sehen das Potential für ein weiteres Wachstum in kreativer Führung und steten Verbesserungen des Geschäftsprozesses in Übereinstimmung mit den europäischen Trends des Homeshoppings.

KONTAKT: FRAU ULIANA ADAMENKO, ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG,
TEL.: +7 (495) 7830802 EXT. 1107, E-MAIL: UADAMENKO@SHOPPINGLIVE.RU

SHOPPING LIVE (ООО «ДИРЕКТ ТРЕЙД»)

Shopping Live – единственный телемагазин в России, отвечающий международным стандартам телешопинга. С 2012 года компания является частью европейского холдинга HSE24 Group. Немецкое качество – главный принцип Shopping Live в отношении ассортимента товаров, телевизионного контента и клиентского обслуживания. Shopping Live вещает круглосуточно, транслируя 12 часов прямых эфиров каждый день, в сотрудничестве с ведущими операторами кабельного и спутникового ТВ для аудитории более 70 млн человек по всей России.

Более 10 тыс. товаров ведущих мировых производителей и эксклюзивных европейских марок предлагает Shopping Live российским покупателям посредством телеканала и через интернет. Все товары проходят строгий отбор и экспертизу качества в Германии.

Перспективы дальнейшего роста основатели Shopping Live Илья Кирик и Алексей Ковальчук видят в креативном лидерстве и постоянном совершенствовании бизнес-модели компании в соответствии с европейскими трендами развития телешопинга.

КОНТАКТЫ: УЛЬЯНА АДАМЕНКО, АССИСТЕНТ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА,
TEL.: +7 (495) 7830802 (ДОБ. 1107), E-MAIL: UADAMENKO@SHOPPINGLIVE.RU

WWW.SHOPPINGLIVE.RU

STERNGOFF AUDIT OOO



Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft „Sternhoff Audit“ bietet seit über fünf Jahren erfolgreich Dienstleistungen in Russland an. Zu unseren Stammkunden gehören Konzerne aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die in Russland investieren.

Dank unserer Zusammenarbeit mit Kollegen in den EU-Ländern können wir alle für ausländische Unternehmen in Russland relevanten Dienstleistungen aus dem Bereich Wirtschaftsprüfung anbieten:

- Wirtschaftsprüfung gemäß den russischen Rechtsvorschriften (HBI);
- Wirtschaftsprüfung nach internationalen Standards (IFRS) unter Berücksichtigung individueller Anforderungen des jeweiligen Konzerns (HGB, IAS, US GAAP);
- Due-Diligence-Prüfung russischer Unternehmen;
- Bewertung des internen Kontrollsystems (IKS) im Unternehmen, Empfehlungen;
- Beratung zur Begründung der Transferpreisbildung zu kontrollierbaren Geschäften unter Berücksichtigung von internationalen Standards.

Unser Ziel ist es, Ihnen dabei zu helfen, die Effizienz Ihrer Geschäfte in Russland zu steigern und richtige Entscheidungen im Management zu treffen.

KONTAKT: OLGA GRIGORIEWA, GESCHÄFTSFÜHRERIN, BOLSCOJ TISCHINSKIJ PER. 38, 123557 MOSKAU, TEL.: +7 (499) 3468632; E-MAIL: AUDIT@STERNGOFF.COM

«ШТЕРНГОФФ АУДИТ» ООО

Компания «Штернгофф Аудит» успешно оказывает услуги в России более пяти лет. Наши постоянные клиенты – немецкие, австрийские, швейцарские концерны, осуществляющие инвестиции в России.

Наши партнерские отношения с коллегами в странах ЕС позволяют нам оказывать весь спектр необходимых иностранному бизнесу в России аудиторских услуг:

- аудит в соответствии с требованиями законодательства России (НБ I);
- аудит в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, с учетом индивидуальных требований концерна (HGB, IAS, US GAAP);
- оценка российских предприятий на предмет их реконструкции и инвестирования (Due Diligence);
- оценка состояния системы внутреннего контроля (СВК) предприятия, рекомендации;
- консалтинговые услуги по подготовке обоснования трансфертного ценообразования по контролируемым сделкам взаимозависимых компаний с учетом требований международных стандартов.

Цель «Штернгофф Аудит» – помочь развитию эффективности Вашего бизнеса в России и принятию верных управленческих решений на основе наших рекомендаций.

КОНТАКТЫ: ОЛЬГА ГРИГОРЬЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, БОЛЬШОЙ ТИШИНСКИЙ ПЕР., Д.38, 123557 МОСКВА, Тел.: +7 (499) 3468632, E-MAIL: AUDIT@STERNGOFF.COM

WWW.STERNGOFF.COM

TOMRA SORTING OOO



Seit mehr als 15 Jahren ist TOMRA als Pionier für das automatische, sensorbasierte Identifizieren und Sortieren von Wertstoffen aus unterschiedlichsten Abfallgemischen bekannt. Kunststoffe, Metalle aber auch Papier, Holz usw. lassen sich automatisiert mit unseren Maschinen kostengünstig zurückgewinnen.

Weltweit sind mehr als 4000 TOMRA-Maschinen in über 50 Ländern im Einsatz. Seit mehreren Jahren sind wir auf dem russischen Markt aktiv mit laufenden Sortierlinien beispielsweise in St. Petersburg, Jekaterinburg und Engels.

In Russland mit seiner Abfallentsorgung nach dem „All-in-one-bin“-Prinzip sind (semi-)automatische Sortierbetriebe besonders effektiv und stellen die bessere Alternative zur vielfach diskutierten Mülltrennung in den Haushalten dar. Diese Betriebe reduzieren die zu deponierende Abfallmenge signifikant und stimulieren die Entwicklung einer Recyclingindustrie.

Seit mehr als 15 Jahren ist TOMRA als Pionier für das automatische, sensorbasierte Identifizieren und Sortieren von Wertstoffen aus unterschiedlichsten Abfallgemischen bekannt. Kunststoffe, Metalle aber auch Papier, Holz usw. lassen sich automatisiert mit unseren Maschinen kostengünstig zurückgewinnen.

KONTAKT: JÖRG RATHMANN, MANAGING DIRECTOR CIS, TEL.: +7 (916) 9260033, E-MAIL: JOERG.RATHMANN@TOMRA.COM

ТОМРА СОРТИНГ ООО

Более 15 лет TOMRA известна как пионер в области автоматической идентификации и сортировки вторсырья из общего потока смешанных отходов разного типа с использованием сенсорной технологии. Пластики, металлы, а также бумага, древесина и т.д. возвращаются во вторичный оборот с наименьшими затратами, благодаря автоматической сортировке с помощью нашего оборудования.

Свыше 4000 установок TOMRA эксплуатируются более чем в 50 странах по всему миру. В течение нескольких лет мы также представлены на российском рынке, где, к примеру, наше оборудование эксплуатируется на сортировочных заводах в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Энгельсе.

В России, где практикуется утилизация отходов по принципу «Все в один контейнер», технологии полу- и автоматической сортировки наиболее эффективны и представляют собой наилучшую альтернативу системе раздельного сбора мусора в домашних хозяйствах, которая широко обсуждается в последнее время. Технологии сортировки значительно снижают объемы отходов, вывозимых на полигон, и стимулируют развитие отрасли утилизации отходов.

КОНТАКТЫ: ЙОРГ РАТМАНН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ТОМРА СОРТИНГ ООО, Тел.: +7 (916) 9260033, E-MAIL: JOERG.RATHMANN@TOMRA.COM

WWW.TOMRA.COM

VPRTT OOO

Das im Gebiet Wolgograd ansässige Unternehmen VPRTT OOO stellt seit 1992 geformte Gummierzeugnisse und -mischungen her. Dazu gehören u.a. Dichtungen für Luken, Teile für Motoren, Ringe für Ventile, Stoßdämpfer, Unterlegscheiben, Kragen und Ärmel. Außerdem produziert das Unternehmen Dichtringe für hydraulische und pneumatische Systeme für den Landmaschinenbau, Gummimischungen auf der Basis von Isopren-Kautschuk (NR) und Ethylen-Propylen (EPDM) sowie technische Gummiwaren für Schiffsmotoren. VPRTT OOO fertigt beliebig geformte Gummierzeugnisse nach Zeichnungen des Kunden mit einer Größe bis zu 600x600mm und einem Gewicht bis zu acht Kilogramm an.

KONTAKT: OLGA BURZEWA, VERTRIEB, TEL.: +7 (8443) 454501, E-MAIL: OOOVPRTT@GMAIL.COM

ООО «ВПРТТ»

Волжское предприятие резинотехнических товаров – ООО «ВПРТТ» – было создано как малое предприятие в 1992 году и является производителем формовых резинотехнических изделий (рти). В портфолио предприятия – изделия для железнодорожного транспорта (кольца, прокладки, уплотнения, амортизаторы для локомотивов и вагонов), сельхозтехники (уплотнения, кольца), рти для двигателей судов, а также резиновые смеси (на основе изопренового каучука (IR), бутадиеннитрильного (NBR) и др.). ООО «ВПРТТ» реализует изделия только собственного производства и не занимается перепродажей. Кроме того, предприятие может изготовить любые формовые резино-технические изделия согласно чертежам заказчика.

КОНТАКТЫ: ОЛЬГА БУРЦЕВА, МЕНЕДЖЕР ПО СБЫТУ, TEL.: +7 (8443) 454501, E-MAIL: OOOVPRTT@GMAIL.COM

WWW.VPRTT.RU

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (MÄRZ 2015)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
cosnova GmbH	www.cosnova.com	Dekorative Kosmetik im Preiseinstiegssegment (Marken: essence / Catrice)
Direkt Trade OOO (Shopping Live)	www.shoppinglive.ru	Homeshopping über Fernsehen und Internet (E-Commerce)
European Pallet Association e.V.	www.epal-pallets.org	Unabhängige externe Qualitätsprüfung von EPAL-Ladungsträgern
GTLS General Trading and Logistic Services OOO	www.gtls.com	Transport- und Speditionsunternehmen
Hamburg Messe und Congress GmbH	www.hamburg-messe.com	Organisation von Messen, Ausstellungen, Kongressen
Ischebeck Titan OOO	www.ischebeck.ru	Geotechnisches System TITAN für Spezialtiefbau; Schalungs- und Rüstungssysteme; Grabenverbau
Kapital-Energo OOO	www.maryino-spb.ru	Beitreiber des Industrieparks Marjino (St. Petersburg)
Martin Engineering OOO	www.martin-eng.de	Herstellung von Komponenten und Systemen zur Optimierung von Schüttgut-Förderanlagen in den Industriebereichen Öl & Gas, Kohleförderung/Bergbau und Zement
Muller + Partner RUS LLC	www.mnp-logistics.com	Logistikdienstleistungen: FTL/LTL, FCL/LCL und Luftverkehr, Zollabfertigung, Inlandstransporte, Lagerhaltung
PROFIL AG OOO	www.profil-ag.com	Engineering- und Bauunternehmen: Management- und Produktionslösungen in allen Phasen eines Projektes (von der Planung bis zur schlüsselfertigen Abnahme des Gebäudes)
Schmidt Kunststoff RUS OOO	www.sk-kunststoff.com	Herstellung von Kunststoffen für Konsumgüter-, Zulieferer-, Automotive-, Elektro- und Bauindustrie
Sterngoff Audit OOO	www.sterngoff.com	Wirtschaftsprüfung, Due-Diligence-Prüfung, Steuerberatung



im puls



АНК Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



The German Chamber Network

000 «Центр информации немецкой экономики»

Haben Sie Fragen zum Thema Anzeigenschaltung? Wir helfen Ihnen gern!
Redaktion „Impuls“, Tel.: +7 (495) 234 49 50, E-Mail: ahk@rusland-ahk.ru

У вас есть вопросы по поводу размещения рекламы? Мы рады помочь вам!
Редакция «Импульс», Tel.: +7 (495) 234 49 50, E-Mail: ahk@rusland-ahk.ru



Deutsch – Russische
Auslandshandelskammer
Российско – Германская
Внешнеторговая палата



The German Chamber Network 

Sie haben noch keine Repräsentanz in Russland
und wollen erst den Markt erschließen?

Sie suchen einen geeigneten lokalen Manager für Ihr

Business Development in Russland?

Dann nutzen Sie unser Geschäftspräsenz-Modul

Office-in-Office

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Wladimir Nikitenko

nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin

Dr. Alexander Spaak

spaak@DEinternational.ru

in Sankt-Petersburg

Elena Ijewlewa

ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.