



FOKUS:

**DIGITALE
INNOVATIONEN**

ТЕМА НОМЕРА:

**ЦИФРОВЫЕ
ИННОВАЦИИ**

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

*Ab jetzt unsere
Bürofläche im
Zentrum Moskaus
kostenlos nutzen*

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Ansprechpartner

in Moskau
Wladimir Nikitenko
nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin
Katharina Schöne
schoene@russland-ahk.ru

in Sankt-Petersburg
Elena Ijewlewa
ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

„Die digitale Wirtschaft ist eine neue Grundlage für die Entwicklung der staatlichen Verwaltung, der Wirtschaft, der Geschäftswelt, des Sozialwesens, der gesamten Gesellschaft“ – mit diesen Worten resümierte Präsident Wladimir Putin Anfang Juli die Vorstellung der russischen Politik von der strategischen Bedeutung digitaler Technologien für die Zukunft des Landes. Das auf seine Initiative hin geschaffene nationale Programm „Digitale Wirtschaft“ verglich er dabei mit dem Bau der Eisenbahn im 19. Jahrhundert und der Elektrifizierung Russlands Anfang des 20. Jahrhunderts. Die Richtungsvorgabe für die russische Wirtschaft ist damit eindeutig.

In der Tat beeindruckt das Programm „Digitale Wirtschaft“ durch seine Größenordnung: Bis 2024 soll Russland global wettbewerbsfähig werden in solchen Technologien wie Big Data, Internet der Dinge, Robotertechnik u.a. Digitale Innovationen sollen alle Lebensbereiche durchdringen. Für die Umsetzung des Programms will der Staat jährlich mindestens 100 Milliarden Rubel ausgeben.

Mit der zunehmenden Digitalisierung entstehen auch immer mehr Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit zwischen Unternehmen aus verschiedenen Ländern. Deutschland mit seinen Hightech-Unternehmen, die oftmals auch erfolgreich in Russland tätig sind, zählt in der Industrie 4.0 klar zu den Vorreitern. Die aktuellen Pläne von SAP zur Digitalisierung des Gesundheitssystems des Gebietes Tjumen und die von Siemens zur weiteren Digitalisierung des russischen Eisenbahnsektors zeigen zudem, dass die deutsche Wirtschaft bei der Umsetzung des gesamten Digitalisierungsprogramms eine wichtige Rolle spielen kann.

In dieser Ausgabe bekommen Sie einen Einblick in die Themenvielfalt der digitalen Innovationen, mit denen sich derzeit die Mitglieder der AHK Russland beschäftigen.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre.

Dmitrij Kononenko
Referent für Digitalisierung und Zukunftstechnologien
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ,

«Цифровая экономика – новая основа для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества», – такими словами президент Владимир Путин в начале июля резюмировал представление российского руководства о стратегическом значении цифровых технологий для будущего страны. Созданную по его инициативе программу «Цифровая экономика» он сравнил со строительством железных дорог в XIX веке и электрификацией страны в начале XX века. И задал тем самым четкое направление развития российской экономики.

Одна из основных целей этой беспрецедентной по своему масштабу программы – к 2024 году Россия должна стать конкурентоспособной на глобальном рынке в сфере таких технологий, как большие данные, интернет вещей, робототехника и др. Цифровые инновации должны охватить все области жизни. Ежегодные расходы государства на реализацию программы составят не менее 100 млрд рублей.

Растущая цифровизация экономики открывает все больше возможностей для сотрудничества между компаниями из разных стран. Одним из мировых лидеров в сфере индустрии 4.0, несомненно, является Германия, и многие из высокотехнологичных немецких компаний успешно работают и на российском рынке. Актуальные проекты САП по цифровизации системы здравоохранения Тюменской области и Сименс по дальнейшей цифровизации российских железных дорог показывают, что немецкий бизнес может сыграть важную роль в реализации «Цифровой экономики» в целом.

В этом номере Вы узнаете, какие темы цифровой экономики на данный момент актуальны для компаний-членов Российско-Германской ВТП.

Желаю Вам приятного чтения!

Дмитрий Конonenko
менеджер по дигитализации и технологиям будущего
Российско-Германская внешнеторговая палата

FOKUS: DIGITALE INNOVATIONEN

INDUSTRIE 4.0, INTERNET DER DINGE, E-COMMERCE, INFORMATIONSSICHERHEIT – KAUM EIN ANDERES THEMA IST DERZEIT SO PRÄSENT WIE „DIGITALISIERUNG“. SEIT JULI 2017 GEHÖRT ES IN RUSSLAND AUCH OFFIZIELL ZUM STAATSPROGRAMM: BIS 2024 WILL DAS LAND SEINE WIRTSCHAFT MIT DIGITALISIERUNG WELTMARKTFÄHIG MACHEN. DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT KANN DABEI HELFEN.

ТЕМА НОМЕРА: ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ

ИНДУСТРИЯ 4.0, ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ, ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ, ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ТРУДНО НАЙТИ БОЛЕЕ ОБСУЖДАЕМУЮ ТЕМУ, ЧЕМ «ЦИФРОВИЗАЦИЯ». В ИЮЛЕ 2017 ГОДА ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ УТВЕРДИЛО «ЦИФРОВУЮ» ПРОГРАММУ: К 2024 ГОДУ СТРАНА ДОЛЖНА УКРЕПИТЬ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА ГЛОБАЛЬНОМ ИТ-РЫНКЕ. ПОМОЧЬ В ЭТОМ МОЖЕТ НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС.



„DER RUSSISCHE MARKT IST REIF FÜR QUALITATIVEN TECHNOLOGISCHEN AUFSCHWUNG“

INTERVIEW MIT PAVEL GONTAREV, GENERALDIREKTOR SAP CIS

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК СОЗРЕЛ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА»

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ SAP СНГ ПАВЛОМ ГОНТАРЕВЫМ

EDITORIAL	01	RECHT & STEUERN	
FOKUS: DIGITALE INNOVATIONEN		Nutzung sozialer Netzwerke im B2C-Verkehr	60
„Der russische Markt ist reif für qualitativen technologischen Aufschwung“	04	Nextlaw Labs – ein pragmatischer Ansatz für Innovationen im Rechtsmarkt	64
Digitaler Wandel der Wirtschaft in Russland und weltweit	14	REGIONEN	
„Unser Konzern setzt seit mehr als 15 Jahren die Vision der, digitalen Baustelle‘ um“	18	Metallindustrie in Tscheljabinsk modernisiert sich	68
MindSphere: Neue Möglichkeiten mit neuen Technologien	22	Südural nimmt Anlauf ins Hightech-Zeitalter	70
Digitaler Arbeitsplatz – Realität oder Zukunftsvision?	26	Russlands Sonderwirtschaftszonen in Zahlen	72
Freiwillige Krankenversicherung up to date	30	MARKT DEUTSCHLAND	
Zusammenwirken mit Subjekten personenbezogener Daten über Websites	34	Neues aus Berlin und Brüssel	74
Sharing Economy verändert Märkte	38	KULTUR & LEBEN	
Digitalisierung forciert Konvergenz der Branchen	44	Sieben Fragen	76
Aus erster Hand: das Bull-Beispiel	48	AHK INTERN	
Innovative Logistiklösungen als Wettbewerbsvorteil	52	Leinen los!	78
AKTUELLES		Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest	80
Kurznachrichten	56	Delegationsreise deutscher Unternehmen nach Jekaterinburg	82
BRANCHEN & MÄRKTE		Tag der offenen Tür in St. Petersburg	83
Alternative Antriebe in russischen Kfz auf dem Vormarsch	58	AHK bringt sechs russische Start-ups nach Deutschland	83
		Treffen Sie uns in Deutschland	84
		Mitglieder News	86
		Neue Mitglieder	100

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandshandelskammer
Herausgeber: DEinternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Chefredakteurin: Lena Steinmetz
 E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionsadresse:
 1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
 Tel.: +7 (495) 2344950
 www.russland.ahk.de
 Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.
Redaktionsschluss: 8. September 2017

Übersetzung: Kristina Iljina, Sarema Saripowa
Design und Layout: Viktor Malyschew
Druck: Samoprint, Chilkow per. 2, Moskau, www.dproject.ru

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 der Chefredakteurin möglich.

ALTERNATIVE ANTRIEBE IN RUSSISCHEN KFZ AUF DEM VORMARSCH

DER WELTWEITE TREND HIN ZU ALTERNATIVEN
ANTRIEBSSYSTEMEN MACHT AUCH VOR DER RUSSISCHEN
AUTOMOBILINDUSTRIE NICHT HALT.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРИВОДНЫЕ СИСТЕМЫ ОСВАИВАЮТ РОССИЙСКИЙ АВТОПРОМ

ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ
ПРИВОДНЫХ СИСТЕМ НЕ ОБОШЛА СТОРОНОЙ
И РОССИЮ.



METALLINDUSTRIE IN TSCHELJABINSK MODERNISIERT SICH

DER DEUTSCHE MASCHINEN- UND ANLAGENBAU FINDET IM
GEBIET TSCHELJABINSK EIN BREITES BETÄTIGUNGSFELD.

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

ДЛЯ НЕМЕЦКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ЧЕЛЯБИНСКАЯ
ОБЛАСТЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ШИРОКОЕ ПОЛЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

К ЧИТАТЕЛЮ	01	НАЛОГИ & ПРАВО	
ТЕМА НОМЕРА: ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ		Использование социальных сетей в сфере B2C	62
«Российский рынок созрел для качественного технологического подъема»	08	Nextlaw Labs – практический подход к инновациям в юридическом бизнесе	66
Цифровая трансформация бизнеса в России и за рубежом	16	РЕГИОНЫ	
«Наш концерн уже более 15 лет реализует концепцию „цифрового строительства“»	20	Модернизация металлургической промышленности в Челябинске	69
MindSphere: новые возможности с новыми технологиями	24	Южный Урал стартует в эпоху высоких технологий	71
Современное цифровое рабочее место – реальность или картинка из будущего?	28	Особые экономические зоны России в цифрах	73
ДМС в ногу со временем	32	РЫНОК: ГЕРМАНИЯ	
Взаимодействие с субъектами персональных данных посредством веб-сайтов	36	Новости из Берлина и Брюсселя	75
Sharing Economy изменяет рынки	41	КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ	
Цифровизация ускоряет конвергенцию отраслей	46	Семь вопросов	76
Из первых рук: пример Bull	50	НОВОСТИ ВТП	
Инновационная логистика как конкурентное преимущество	54	Отдать швартовы!	79
НОВОСТИ		Летний праздник филиала ВТП Северо-Запад	81
Коротко	57	Делегационная поездка немецких компаний в Екатеринбург	82
РЫНКИ & ОТРАСЛИ		День открытых дверей в Санкт-Петербурге	83
Альтернативные приводные системы осваивают российский автопром	59	ВТП представит шесть российских стартапов в Германии	83
		От компаний-членов ВТП	86
		Новые члены ВТП	100

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель: Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»
Издатель: DEInternational
ООО «Центр информации немецкой экономики»
Главный редактор: Лена Штайнметц
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Адрес редакции:
1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
www.russland.ahk.de
Журнал выходит ежеквартально.
Подписано в печать: 8 сентября 2017

Перевод: Зарема Зарипова,
Кристина Ильина
Дизайн и верстка: Виктор Малышев
Отпечатано в типографии «Самопринт»,
Хилков пер., д. 2, Москва, www.dproject.ru

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.

„DER RUSSISCHE MARKT IST REIF FÜR QUALITATIVEN TECHNOLOGISCHEN AUFSCHWUNG“

INTERVIEW MIT PAVEL GONTAREV,
GENERALDIREKTOR SAP CIS

DARÜBER WURDE VIEL GEREDET UND NUN NIMMT DAS RUSSISCHE STAATSPROGRAMM „DIGITALE WIRTSCHAFT“ KONKRETERE UMRISSE AN. WAS ERWARTEN SIE DAVON?

Der Übergang zur Digital Economy ist nicht nur wichtig, sondern für den Fortschritt der russischen Wirtschaft unbedingt erforderlich. Zum ausschlaggebenden Erfolgsfaktor entwickelt sich für die Firmen nunmehr die Fähigkeit, feinfühlig und rasch auf marktrelevante Wandlungen und veränderte Kundenbedürfnisse zu reagieren und erforderliche Transformationen vorzunehmen. Gerade hier kann die SAP entscheidende Unterstützung gewähren.

Wir bieten unseren Kunden völlig neue Verfahren und in ihrer Art einmalige Produkte an, über die in Russland niemand verfügt. Wir kreieren Lösungen im Einklang mit den wichtigsten Tendenzen der Digitalisierung – dies sind das Internet der Dinge, maschinelles Lernen und Datenverarbeitung. Diesen drei Technologiefeldern widmen wir auch besondere Beachtung.

Digitalisierung der Wirtschaft kann die technologische Entwicklung Russlands anspornen und sich als Basis für Heranbildung neuer Spezialisten bewähren. Bis 2024 will Russland seine Wirtschaft mit Digitalisierung weltmarktfähig machen.

WELCHE BEREICHE HABEN DABEI AUS IHRER SICHT HÖCHSTE PRIORITÄT?

Das Programm zielt vor allem darauf ab, mit IT-Beistand die Wirksamkeit aller Wirtschaftszweige zu fördern. Die Entwicklung in diesem Bereich muss meines Erachtens auf drei Schlüsselvektoren basieren. Aufgabe Nummer eins ist der Aufbau einer Produktion digitaler Instrumente. Der Staat fordert die Unternehmen bereits auf, russische Software und russische Innovationsprodukte zu schaffen, indem er Entwicklungsinstitute gründet.

Der nächste Schritt ist die Förderung des Einsatzes digitaler Instrumente, und zwar sowohl durch staatliche Organisationen als auch durch private Unternehmen und die Bevölkerung. Als Option wäre denkbar, einen öffentlichen Auftrag für derartige Produkte zu gestalten oder steuerliche Vergünstigungen für diejenigen festzulegen, die in ihrer Tätigkeit Innovationen anwenden.

Zum Vektor Nummer drei sollte digitales Zusammenwirken zwischen Unternehmen, Staat und Bürgern werden. Dazu wäre es sinnvoll, Big-Data-Technologien, elektronische Signaturen und Identifizierungsverfahren zu verwenden und Schranken für die Entwicklung des Ökosy-

stems abzubauen. Alle diese Schritte erfordern weitreichende Novellierungen in der rechtlichen Regulierung und der Gesetzgebung. Im Programm ist das vorgesehen.

BRINGT DIESES STAATSPROGRAMM FÜR DIE SAP UND ANDERE AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN IRGENDWELCHE SPÜRBAREN VERÄNDERUNGEN MIT SICH?

Das Programm soll Voraussetzungen für die Entwicklung der digitalen Wirtschaft in Russland schaffen, aber es setzt keineswegs die Verwendung ausschließlich russischer Technologien voraus.





Wir sind nicht bestrebt, Produkte anzubieten, die in Russland entwickelt werden. Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten stehen globale Technologien, die in Russland vorerst noch nicht verfügbar sind, und zwar wegen des Arbeitsaufwands ihrer Entwicklung im Rahmen eines einzelnen Landes.

Unsere Kunden interessieren sich immer weniger für einfache Lösungen. Am stärksten gefragte Produkte sind bei uns Projekte mit neuen Technologien. Wir haben russische Kunden, mit denen wir Projekte in den Bereichen Internet der Dinge, Big Data und E-Commerce realisieren.

DAS SAP-BÜRO MOSKAU WURDE VOR 25 JAHREN, IN DEM FÜR RUSSLAND ALLES ANDERE ALS EINFACHEN JAHR 1992, EINGEWEIHT. SEITDEM IST VIELES ANDERS GEWORDEN. AUF WELCHE ERFOLGE SIND SIE STOLZ?

Wir haben in den 25 Jahren einen weiten Weg zurückgelegt, und zwar sowohl beim Ausbau unseres Geschäfts als auch unter dem Aspekt der Entwicklung des Marktes und des Landes insgesamt.

Anfang der 90er Jahre ging es primär um den Aufbau von Unternehmen als steuerbares Business. Damals bewährten sich ERP-Lösungen als

Schlüsselfaktor für den Zusammenschluss territorial verteilter Gesellschaften. Es gab mehrere Benchmark-Projekte, und zwar bei TNK BP, SUAL, Surgutneftegaz und Euroset. Unser einheitliches Managementsystem fasste die gesamte geografisch verteilte Struktur zusammen und gestaltete Businessprozesse und das Verwaltungssystem des betreffenden Unternehmens. Das waren auch die wichtigsten Aufgabenstellungen in den ersten Jahren.

In der nächsten Entwicklungsphase unseres Geschäfts in Russland gewann die Aufgabe an Aktualität, einheitliche Systeme für interne

Kontrolle und Buchführung nach russischen und internationalen Standards zu implementieren. Sie halfen den Unternehmen, Investoren für ihre Geschäftsaktivitäten zu gewinnen, und zwar auch ausländische Investoren, denen es auf die Transparenz aller Abläufe ankommt.

Unmittelbar darauf folgte die erste Welle echter Transformation: Wir vertieften uns nunmehr in die Schlüsselprozesse in Betrieben unterschiedlicher Wirtschaftszweige. Mit dem Internet der Dinge und den Big-Data-Methoden begann für Technologien die nächste Entwicklungsetappe. Mit diesen Instrumenten lassen sich nicht nur laufende Prozesse optimieren, sondern auch neue Ansätze für das Businessmanagement identifizieren. Dies ist eben der Entwicklungsvektor, den wir uns neben gemeinsamen Neuentwicklungen für die Zukunft vorgemerkt haben.

Die SAP ist für den russischen Markt zu einem Partner geworden, mit dem unsere Schlüsselkunden wachsen und sich wandeln. Eben diese Aufgaben stellt uns das globale Management: Wir sollen Innovationspartner sein und Spitzenreiter im Unternehmens-, darunter auch im Cloud-Segment bleiben. Unser Anteil beträgt momentan rund 50 Prozent, wir haben jedoch vor, unsere Marktpräsenz zu erweitern.

UND AUF WELCHE SAP-PRODUKTE AUF DEM RUSSISCHEN MARKT SIND SIE BESONDERS STOLZ?

In diesem Jahr bieten wir unseren Kunden neue Instrumente für die Lösung ihrer Businessaufgaben an, und zwar die neue Produktlinie unter dem gemeinsamen Markennamen SAP Leonardo. Dies ist ein Set von Instrumenten für das Internet der Dinge, maschinelles Lernen und Big Data, die sich mit unseren traditionellen Applikationen, in erster Linie mit SAP S/4HANA, integrieren lassen.

Prognostizierung des Reparaturbedarfs mithilfe des Internet der Dinge zählt zu jenen Projekten, die bei unseren Partnern als besonders aktuell mit am stärksten gefragt sind. Auf dem SAP-Forum wurde Predictive Analytics für Eisenbahnen vorgeführt, das auf dem Einsatz von Messgebern und Lösungen von SAP Predictive Maintenance and Service, SAP HANA und SAP Cloud Platform für Erfassung, Speicherung und Auswertung von Daten von rollendem Material und Ausrüstungen in einem einheitlichen System beruht. Eingebaute Vorrichtungen analysieren die Situation und informieren umgehend über die Notwendigkeit des Austauschs bzw. der Instandsetzung von Ausrüstungen und ändern dabei das Programm für planmäßige Reparaturen. Im Ergebnis gehen Material- und Überstundenkosten zurück, Sicherheit und Produktivität nimmt indes zu.

Eines unserer strategischen Felder sind Cloud-Technologien. Momentan entfallen darauf 15 bis 20 Prozent unseres Geschäftsvolumens, wobei dieser Anteil permanent wächst. Nach der Eröffnung eines Datenzentrums in Russland ist die Nachfrage nach unserem Cloudservice weiter gewachsen.

WO SEHEN SIE IHRE GRÖSSTEN CHANCEN AUF DEM RUSSISCHEN MARKT?

Viele von unseren Kunden haben ihre Automatisierungsprojekte bereits vollendet und schauen nun in Richtung neuer Technologien wie Big Data und maschinelles Lernen. Viele Unternehmen schließen sich uns als Partner bei gemeinsamer Entwicklung und Implementierung von Innovationen an. Dies sind Unternehmen der Metallbranche wie Severstal und NLMK, Staatsgesellschaften wie Rostec und Banken wie die Sberbank. Der russische Markt ist reif für qualitativen technologischen Aufschwung, der sich selbstverständlich unter Mitwirkung der SAP vollziehen wird.

NENNEN SIE BITTE EIN PAAR ERFOLGSBEISPIELE.

Wir haben in letzter Zeit gemeinsam mit vielen unseren Kunden in Russland Projekte in den Bereichen Internet der Dinge, Big Data und E-Commerce umgesetzt. Bei Sibur wurde ein Modell für die Prognostizierung des Volumens an Fertigprodukten aufgebaut, das auf den Big Data von den Messgebern in der Produktion basiert. Die Firma Afanassij automatisiert sämtliche Abläufe der Lieferkette vom Lager bis hin zum Kühlschrank im Laden. Mit der Pilotlösung auf technologischer Basis der SAP Cloud-Plattform lassen sich das Vorhandensein von Produkten im Kühlschrank kontrollieren, das Erscheinen von Erzeugnissen fremder Produzenten verfolgen, Temperatur und Lage überwachen sowie Daten für analytische Berichte akkumulieren.

Ich hätte nie gedacht, dass ein Stahlunternehmen seine Produkte übers Internet vertreiben würde. Severstal hat jedoch mit unserer Unterstützung einen Internetshop auf der Plattform SAP Hybris Commerce eröffnet. Es wird immer mehr solche Erfolgsgeschichten in Russland geben.

WIE STELLT SICH DIE SAP DIE NÄCHSTEN 25 JAHRE IN RUSSLAND VOR?

Die SAP hat in Russland einen weiten Weg zurückgelegt. Wir sind nun bestrebt, nicht mehr als herkömmlicher Lieferant von Applikationen, sondern als Innovationspartner zu agieren. Jetzt entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden Innovationen. Wir wollen uns in den nächsten drei Jahren auf drei Hauptbereiche konzentrieren: Innovationen, Ökosystem und Personalschulung.

Wir bilden Personal in der Nutzung von Daten aus und arbeiten mit Hochschulen im Rahmen des neuen Programms Next Gen Lab zusammen, das Studenten die Möglichkeit bietet, in Forschungslabors zu arbeiten und Innovationsprojekte zu entwickeln. Einschlägige Labors entstehen gegenwärtig auf der Basis solcher Bildungseinrichtungen wie die staatliche Hochschule für Radiotechnik, Elektronik und Automatik, Russische staatliche Gubkin-Universität für Erdöl und Erdgas, die Higher School of Economics – in Moskau und die Universität für Informationstechnologien, Mechanik und Optik, die Staatliche Universität und die polytechnische Universität – in St. Petersburg.

Für den Fortschritt der digitalen Wirtschaft ist die Heranbildung einer großen Zahl von Spezialisten für die Nutzung und Entwicklung von Technologien unabkömmlich, und ich bin sicher, dass die SAP hierbei eine sehr wesentliche Rolle spielen wird.

SIE LEITEN DAS AHK-KOMITEE FÜR DIGITALISIERUNG. WELCHE THEMEN SIND DENN HEUTE BESONDERS GEFRAGT?

Deutsch-russische Zusammenarbeit im Technologiebereich ist Diskussionsgegenstand sowohl in der deutschen Wirtschaftsgemeinschaft als auch unter Vertretern staatlicher Strukturen. Themen, die unser Komitee beschäftigen, wurden in zwei Positionspapieren der AHK dargelegt.

Ein Dokument betrifft das Thema personenbezogene Daten und Big Data. In Russland tätige deutsche Unternehmen erkennen zunehmend die Notwendigkeit, in ihrer Arbeit Informationstechnologien zu nutzen: Es entstehen riesige Mengen an Daten, woraus sich die Notwendigkeit ergibt, alle Informationsströme gesetzlich zu regulieren. Diese Fragen werden auch auf die Agenda der Deutsch-Russischen strategischen Arbeitsgruppe für Wirtschaft und Finanzen gesetzt.

Das zweite Dokument behandelt mögliche Varianten der Regulierung von Prozessen gemeinsamer Software-Entwicklung.

Die Komiteemitglieder sind von den vielversprechenden Perspektiven deutsch-russischer technologischer Zusammenarbeit überzeugt; sie vereinigt das Potential der stärksten Unternehmen beider Länder und fördert sowohl die Erweiterung der Möglichkeiten im beiderseitigen Handel als auch erfolgreichere Weltmarktkonkurrenz. Gemeinsame Initiativen zur Entwicklung der digitalen Wirtschaft bringen bereits eine neue, positive und an beschleunigter Entwicklung orientierte Agenda in den bilateralen Beziehungen hervor.)

Die Fragen stellte Lena Steinmetz, AHK Russland

Vernetzung ist der Schlüssel zur Zukunft.

Industrie 4.0 bei Bosch.

Bosch lebt Industrie 4.0 bereits im eigenen Produktionsalltag – in weltweit 270 Werken. Wir vernetzen die moderne Fertigung in beide Richtungen: horizontal entlang der gesamten Lieferkette und vertikal vom Sensor bis in die Cloud. Mit dieser Erfahrung schaffen wir Lösungen aus der Praxis für die Praxis – stets mit Fokus auf den Anwender. Und erschließen neue Potenziale für mehr Produktivität, Flexibilität und Transparenz.



BOSCH

Technik fürs Leben

www.iot.bosch.com

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК СОЗРЕЛ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА»

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ SAP СНГ ПАВЛОМ ГОНТАРЕВЫМ

БЫЛО МНОГО РАЗГОВОРОВ, И ВОТ ТЕПЕРЬ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» ПРИОБРЕТАЕТ БОЛЕЕ КОНКРЕТНЫЕ ЧЕРТЫ. ЧЕГО ВЫ ОЖИДАЕТЕ ОТ НЕЕ?

Переход к цифре не просто важен, но и необходим для развития экономики России. Ключевым фактором успеха для компаний теперь становится способность чутко и быстро реагировать на изменения рынка и потребностей клиентов, проводя необходимые трансформации. Именно в этом SAP и может стать основным помощником.

Новейшие технологии, уникальные продукты, которых нет ни у кого в России – то, что мы предлагаем нашим клиентам. Мы создаем решения, следуя основным цифровым трендам – это интернет вещей, машинное обучение, обработка данных. Это те три важнейших технологических направления, которым мы уделяем особое внимание.

Цифровизация экономики может стать толчком для технологического развития страны и базой для появления новых специалистов. К 2024 году российская экономика

должна стать высокотехнологичной, а Россия – конкурентоспособным игроком на глобальном IT-рынке.

КАКИЕ СФЕРЫ ЯВЛЯЮТСЯ БОЛЕЕ ПРИОРИТЕТНЫМИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»?

Основная цель программы – повышение эффективности всех отраслей экономики с помощью ИТ. Развитие этого направления, на мой взгляд, нужно осуществлять по трем ключевым векторам. Первая задача – сформировать производство цифровых инструментов. Государство уже предлагает компаниям создавать российское ПО и инновационные продукты, формируя институты развития.

Следующий шаг – стимулировать использование цифровых инструментов, причём как со стороны государственных организаций, так и со стороны частных компаний и населения. Как вариант, сформировать государственный заказ на такую продукцию или налоговые льготы для тех, кто применяет инновации в работе.

Третьим вектором должно стать формирование цифрового взаимодействия между предприятиями, государством и гражданами. Для этого можно использовать технологии больших данных, цифровые подписи и технологии распознавания, заниматься устранением барьеров для развития экосистемы. Все эти шаги требуют серьезных изменений в регуляторных актах и законодательстве, программой это предусмотрено.

НЕСЕТ ЛИ ДАННАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА КАКИЕ-ТО ОЩУТИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ДЛЯ SAP И ДРУГИХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ?

Задача программы – создать условия для развития цифровой экономики в России, но она не предполагает использование исключительно российских технологий.

Мы не стремимся идти в те продукты, которые создают в России. В нашем фокусе – глобальные технологии, которые пока недоступны в России из-за трудоемкости создания в пределах одной страны.





«С появлением интернета вещей и больших данных технологии вышли на следующий этап развития.»

Надо сказать, что наших заказчиков все меньше интересуют простые решения. Самые востребованные продукты – это проекты в области новых технологий. У нас есть российские клиенты, с которыми мы реализуем проекты по IoT, большим данным и e-commerce.

ОФИС SAP В МОСКВЕ БЫЛ ОТКРЫТ 25 ЛЕТ НАЗАД, В НЕПРОСТОМ ДЛЯ РОССИИ 1992 ГОДУ. С ТЕХ ПОР НЕМАЛО ИЗМЕНИЛОСЬ. КАКИМИ УСПЕХАМИ ГОРДИТЕСЬ?

За 25 лет мы проделали огромный путь и с точки зрения развития бизнеса, и с точки зрения развития рынка и страны.

В начале 90-х ключевой задачей было формирование компаний как управляемого бизнеса. Тогда ERP-решения стали ключевым фактором объединения территориально распределенных компаний. Было несколько знаковых проектов – в ТНК ВР, СУАЛе, «Сургутнефтегазе», «Евросети». Наша единая система управления объединяла всю географию, выстраивала бизнес-процесс и систему управления в компании. Это и были основные задачи в первые годы работы.

На следующем этапе развития бизнеса в России стали актуальны внедрения единых систем внутреннего контроля и учета по российскому и международным стандартам. Они помогали компаниям привлекать инвесторов в бизнес, в том числе зарубежных, для которых важна прозрачность процессов.

Следом шла первая волна настоящей трансформации – мы начали углубляться в ключевые процессы на предприятиях в разных отраслях. С появлением интернета вещей и больших данных технологии вышли на следующий этап развития. Эти инструменты позволяют не только оптимизировать текущие процессы, но и найти новый подход к управлению бизнесом. Это и есть вектор развития, который мы наметили для себя на будущее наряду с совместными разработками.

SAP стал партнером для российского рынка, с которым наши ключевые клиенты растут и меняются. Именно такие задачи ставит перед нами глобальное руководство – быть инновационным партнером, оставаться лидером в корпоративном сегменте, в том числе и облачном. Сегодня наша доля около 50%, но мы планируем увеличивать свое присутствие на рынке.

КАКИЕ ПРОДУКТЫ SAP НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ВЫЗЫВАЮТ НАИБОЛЬШУЮ ГОРДОСТЬ?

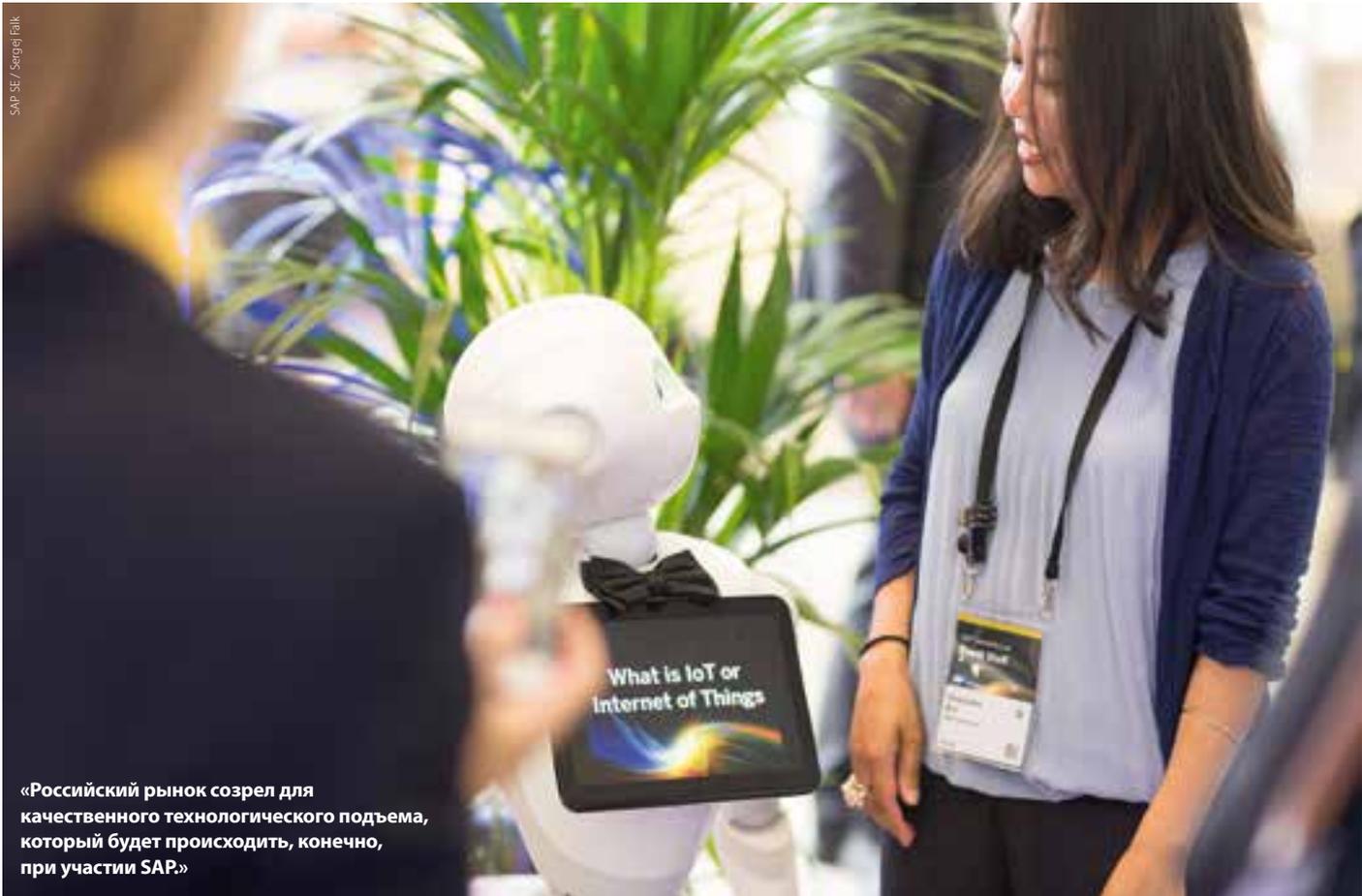
В 2017 году мы предлагаем клиентам новый инструментарий для решения бизнес-задач – линейку новых продуктов под общим брендом SAP Leonardo. Это набор инструментов для интернета вещей, машинного обучения и больших данных, которые интегрируются с нашими традиционными приложениями, в первую очередь, с SAP S/4HANA.

Прогнозирование ремонтов с помощью интернета вещей — это один из самых актуальных и востребованных проектов среди наших партнеров. На SAP Форуме был представлен предиктивный сценарий для железных дорог с использованием датчиков и решений SAP Predictive Maintenance and Service, SAP HANA и SAP Cloud Platform для сбора, хранения и обработки данных от подвижных составов и оборудования в единой системе. Встроенные механизмы проводят анализ и оперативно оповещают о необходимости замены или ремонта оборудования, меняя программу плановых ремонтов. В результате сокращаются расходы на материалы, сверхурочные работы, повышается безопасность и производительность.

Облачные технологии – это одно из стратегических направлений нашей работы. Сегодня оно составляет 15-20% нашего бизнеса, и его доля постоянно растет. После открытия ЦОДа в России наши облачные услуги стали еще более востребованы.

ГДЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ВЫ ВИДИТЕ ДЛЯ СЕБЯ НАИБОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ?

Многие наши заказчики уже завершили проекты автоматизации и сейчас смотрят в сторону новых технологий – больших данных и машинного обучения. Многие компании становятся нашими партнерами и в сфере совместной разработки и внедрения инноваций.



«Российский рынок созрел для качественного технологического подъема, который будет происходить, конечно, при участии SAP.»

Это и металлурги – «Северсталь» и НЛМК, и крупнейшие корпорации – Ростех, и банки – «Сбербанк». Российский рынок созрел для качественного технологического подъема, который будет происходить, конечно, при участии SAP.

ПОДЕЛИТЕСЬ ПАРой УСПЕШНЫХ ПРИМЕРОВ.

За последнее время с многими нашими клиентами в России были реализованы проекты по интернету вещей, большим данным и электронной коммерции. В «Сибуре» сформирована модель прогнозирования выхода готовой продукции на основе больших данных с датчиков на производстве. Компания «Афанасий» автоматизирует весь процесс цепочки поставок, начиная со склада и заканчивая холодильником в магазине. Пилотное решение, реализованное на технологиях SAP Cloud Platform, позволяет контролировать наличие продукции в холодильнике, отслеживать появление продукции сторонних производителей, контролировать температуру и местоположение, а также накапливать данные для построения аналитических отчетов.

Никогда бы не подумал, что металлургическая компания будет продавать свою продукцию через интернет. Однако «Северсталь» открыла с нашей помощью интернет-магазин на платформе SAP Hybris Commerce. Могу отметить, что число таких историй успеха в России постоянно растет.

КАК SAP СМОТРИТ НА СЛЕДУЮЩИЕ 25 ЛЕТ В РОССИИ?

SAP прошел большой путь в России, мы стремимся к переходу от роли обычного поставщика приложений к роли партнера по инновациям. Сейчас совместно с клиентами создаем инновационные решения. В ближайшие три года мы нацелены развивать три основных направления: инновации, экосистему и подготовку кадров.

Мы обучаем людей, как использовать данные, работаем с вузами по новой программе Next Gen Lab, благодаря которой студенты получают возможность работать в исследовательских лабораториях, развивать инновационные проекты. Сегодня лаборатории создаются на базе МИРЭА, РГУ нефти и газа им. Губкина, Университетом ИТМО, НИУ ВШЭ, СПбГУ и СПбПУ.

Развитие цифровой экономики невозможно без обучения большого числа специалистов использованию и созданию технологий, и я думаю, что SAP сыграет в этом очень важную роль.

ВЫ ВОЗГЛАВЛЯЕТЕ КОМИТЕТ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОЙ ВТП ПО ЦИФРОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ. КАКИЕ ТЕМЫ СЕГОДНЯ В КОМИТЕТЕ НАИБОЛЕЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ?

Сотрудничество между Россией и Германией в области технологий активно обсуждается и немецким деловым сообществом, и представителями государственных структур. Во-

просы, волнующие Комитет, были изложены в двух меморандумах ВТП.

Один из них посвящен персональным данным и большим данным. Сегодня немецкие компании, ведущие бизнес в России, все больше осознают необходимость использования в работе информационно-телекоммуникационных сетей, появляется огромный массив данных, и, как следствие, возникает необходимость законодательного регулирования всех информационных потоков. Обсуждение обоих вопросов будет в фокусе повестки заседания Российско-Германской стратегической рабочей группы по сотрудничеству в области экономики и финансов.

Второй меморандум рассматривает возможности по вариантам регулирования процессов совместных разработок программных продуктов.

Члены Комитета уверены в значительных перспективах российско-германского технологического сотрудничества, объединяющего потенциал сильнейших компаний двух стран и способствующего как расширению возможностей в двусторонней торговле, так и более успешной конкуренции на мировых рынках. Совместные инициативы двух стран по развитию цифровой экономики уже дают новую, позитивную и ориентированную на опережающее развитие повестку в двусторонних отношениях.)

Вопросы задавала Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП



AN DER SCHWELLE DER VIERTEN INDUSTRIELLEN REVOLUTION

Zu Beginn der 2000er Jahre haben europäische Unternehmer sowie Wirtschaftsexperten eine bevorstehende vierte industrielle Revolution vorhergesagt. Sie wird für gewöhnlich auch als „Industrie 4.0“ bezeichnet. Die Vorstellung gründete auf der Annahme, dass, wenn durch die dritte industrielle Revolution die Entwicklung der Informationstechnologien ausgelöst worden sei, die zweite in der Elektrifizierung bestanden habe und die erste sich durch die Erfindung der Dampfmaschine auszeichne, nunmehr die tiefgreifende Durchdringung der Fertigungsvorgänge durch Informationstechnologien eine neue Wendung der Entwicklung einläute.

Es kann darüber gestritten werden, inwiefern die erwarteten Veränderungen eine vollwertige Revolution darstellen, aber immer mehr Unternehmen beginnen mit dem Einsatz von Technologien der „Industrie 4.0“. So wurde beispielsweise im Siemens-Werk für SIMATIC Steuerungen in Amberg (Deutschland) die Fertigung zu mehr als 75 Prozent automatisiert. Die deutsche Regierung beabsichtigt, bis 2030 vollständig auf Fertigungssysteme umzustellen, die auf den neuen Normen von „Industrie 4.0“ beruhen.

Bei der digitalen Fertigung handelt es sich um ein integriertes System, das für die Entwicklung von Produkten sowie deren Herstellung bestimmte Instrumente der rechnergestützten Modellierung, der dreidimensionalen Visualisierung und des Reverse-Engineering beinhaltet. Diese Technologien ermöglichen überdies die Modellierung der Fertigungsabläufe sowie die Optimierung der Produkte vor dem eigentlichen Produktionsbeginn.

Man geht davon aus, dass 3D-Technologien bereits in 10 bis 20 Jahren nicht mehr nur zur Modellierung verwendet werden können, sondern auch in der industriellen Serienfertigung zum Einsatz kommen. Die Geschwindigkeit einiger 3D-Maschinen ist bereits heute schneller als manch traditionelle Herstellungsverfahren. Zudem existieren bereits genügend Beispiele für die Fertigung komplizierter „nicht in Serie“ ge-

fertigter Produkte. So wurden etwa mithilfe von 3D-Druckern neben Eisenbahnschwellen auch kompliziertere Prothesen und sogar ein unbemanntes Flugzeug hergestellt.

In Russland ist das Verbreitungs-niveau vergleichbarer Technologien noch nicht sehr hoch. Erste Schritte in diese Richtung wurden freilich bereits unternommen. Siemens tut viel für die Einbeziehung russischer Unternehmen in das technologische Feld der „Industrie 4.0“. So haben zum Beispiel im Rahmen des Petersburger Wirtschaftsforums im Juni 2017 die Unternehmen Siemens und KAMAZ eine Kooperationsvereinbarung im Bereich der Digitalisierung der Fertigung unterzeichnet. Dabei geht es um die Modernisierung der Fahrzeugfertigung in Verbindung mit dem Einsatz innovativer Lösungen. Vorbild ist hier das Modell der „digitalen Fertigung“. Die herzustellenden Produkte sowie der Fertigungsprozess werden zunächst in der virtuellen Welt als digitaler Zwilling „digital twin“ entworfen, um dann in die Realität umgesetzt zu werden. Für KAMAZ bedeutet diese Vorgehensweise schnellere Markteinführungszeiten, eine höhere Fertigungseffizienz und Fertigungsflexibilität.

Und das ist erst der Anfang bei der Einführung digitaler Technologien in den Wirtschaftsbereichen. Ein tragfähiges Fundament für eine solche Zusammenarbeit bildet die Unterzeichnung der Initiative zur Digitalisierung der russischen Wirtschaft durch

den russischen Unternehmerverband RSPD und den Ost-Ausschuss der deutschen Wirtschaft, dem auch Siemens angehört. Ziel ist die Verbreitung der Lösungsansätze der „Industrie 4.0“, des Modells „digitales Unternehmen“ sowie die Einrichtung digitaler Energiesteuerungen, etwa unter Einsatz der Smart Grid-Technologie.

Außerdem wurde im Juli 2017 bekanntgegeben, dass sich Siemens gemeinsam mit drei russischen Unternehmen an der neuen Initiative des Industrie- und Handelsministeriums zur Schaffung des einheitlichen digitalen Wirtschaftsraums „4.0 RU“ beteiligt. Eine entsprechende Erklärung wurde in Jekaterinburg im Rahmen der Außenwirtschaftsmesse Innoprom unterzeichnet. Die Initiative sieht die umfassende Einführung digitaler Technologien in allen Stadien und auf allen Ebenen der industriellen Fertigung vor. Die Vertragsparteien haben ihre Absicht zum Ausbau der Zusammenarbeit im Bereich der Digitalisierung bekundet. Siemens ist bereit, technologischer Partner hinsichtlich der Entwicklung einer Strategie zur Digitalisierung der russischen Industrie zu werden. Der Beitrag des Unternehmens besteht in der Bereitstellung von fortschrittlichsten Lösungen und Technologien wie zum Beispiel Produkt-Lebenszyklus-Management und Automatisierungslösungen sowie der innovativen Cloud-Plattform MindSphere, mit deren Hilfe der gesamte Ablauf von der Produktentwicklung über die Fertigungsplanung bis hin zum eigentlichen Fertigungsprozess in einem einheitlichen digitalen Raum abgebildet und betrieben werden können.

Vorteile hiervon sind eine signifikante Verkürzung der Markteinführungszeiten, deutliche Steigerungen der Produktqualität und Fertigungseffizienz und damit letztendlich eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.

Die digitale Revolution in der Wirtschaft ist im vollen Gange und die Umsetzung von „Industrie 4.0“ ist nicht mehr aufzuhalten. Auch die russische Wirtschaft wird nicht um industrielle Digitalisierung und „Industrie 4.0“ herumkommen. Die umfassende Einführung digitaler Fertigungstechnologien in der russischen Industrie ermöglicht es russischen Unternehmen, den Weltmarktführern auf Augenhöhe zu begegnen. Nicht umsonst wird die Digitalisierung bereits als Haupttriebfeder der Entwicklung nicht nur einzelner Industriezweige, sondern der Gesamtwirtschaft bezeichnet. ■

Можно спорить, насколько ожидаемые перемены тянут на полноценную революцию, но все больше заводов начинают применять технологии «Индустрии 4.0». Например, на заводе программируемых логических контроллеров SIMATIC в Амберге (Германия) производство автоматизировано в соответствии с рассматриваемыми стандартами более чем на 75%. Более того, к 2030 году власти Германии планируют полностью перейти на систему промышленности, построенную по новым стандартам.

Цифровое производство — это интегрированная компьютерная система, включающая в себя средства численного моделирования, трехмерной (3D) визуализации, инженерного анализа, предназначенные для разработки конструкции изделий и технологических процессов их изготовления. Данная технология также позволяет моделировать производственные процессы, оптимизировать технологии до начала выпуска продукта.

Считается, что в течение 10–20 лет 3D-технологии можно будет использовать уже не только для моделирования, но и для создания промышленной серийной продукции. Собственно, уже сейчас скорость некоторых 3D-машин позволяет обогнать традиционное производство при создании мелких серий товаров. При этом уже достаточно примеров «несерийного» создания различных сложных продуктов. Так, с помощью 3D-принтеров уже были созданы не только относительно «простые» железнодорожные шпалы, более «сложные» протезы, но даже беспилотный самолет.

В России пока масштаб внедрения подобных технологий невысок. Правда, первые шаги в этом направлении уже сделаны. «Сименс» делает многое для включения российских компаний в технологическое поле «Индустрии 4.0». Так, например, на Петербургском экономическом форуме в июне 2017 года компании «Сименс» и «КАМАЗ» подписали Соглашение о сотрудничестве в области дигитализации производства. Речь идет о модернизации существующего оборудования и использовании инновационных решений для автомобильной промышленности в соответствии с концепцией «цифрового производства». Это и создание цифровых двойников изделия и производства, и выработка корпоративного стандарта «КАМАЗ» в области дигита-



НА ПОРОГЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

В начале 2000-х годов европейские промышленники и экономисты предсказали грядущую четвертую промышленную революцию. Ее также принято называть «Индустрия 4.0». Авторы идеи полагали, что если третью промышленную революцию спровоцировало развитие информационных технологий, вторую — электрификация, а первую — изобретение парового двигателя, то теперь новый виток развития будет вызван глубокой интеграцией информационных технологий в производственные процессы.

лизации, и повышение энергоэффективности производства. И это только начало большой работы по внедрению цифровых технологий во всех сферах экономики. Широкая база для такого взаимодействия была заложена подписанием Инициативы по дигитализации российской экономики между Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) и Восточным комитетом германской экономики, куда входит компания «Сименс». Речь идет о внедрении решений «Индустрии 4.0», концепции «цифровое предприятие», а также создании цифровых энергетических систем, в том числе с использованием технологий Smart Grid.

Кроме этого, в июле 2017 года было объявлено, что «Сименс» совместно с тремя российскими компаниями стала участницей новой инициативы Минпромторга по созданию единого цифрового пространства промышленности «4.0 RU». Соответствующий Меморандум был подписан в Екатеринбурге на промышленной выставке «Иннопром». Инициатива предполагает комплексное внедрение цифровых технологий на всех этапах и уровнях промышленного производства. Стороны выразили намерение развивать сотрудничество в сфере дигитализации. «Сименс» намерен стать технологическим партнером по вопросам разработки стратегии цифровизации российской промышленности. Вклад компании заключается в предоставлении

самых передовых решений и технологий для управления жизненным циклом изделий и производством, включая инновационную облачную платформу MindSphere, которые обеспечивают весь комплекс процессов проектирования, подготовки производства и выпуска промышленных изделий в единой цифровой среде.

Новая цифровая среда призвана обеспечить возможность сокращения времени вывода новых продуктов на рынок, повышение качества продукции, эффективности процессов и конкурентоспособности. Цифровое пространство отличается прозрачностью жизненного цикла изделий и возможностью активного управления изменениями от этапа конструирования до доставки готовой продукции заказчику и её обслуживания.

Цифровую революцию в промышленности уже не остановить. Именно инновации и концепция внедрения «Индустрии 4.0» будут важными в будущем для всего мира. Россия не станет исключением. Широкое внедрение технологий цифрового производства в российской промышленности позволит российским компаниям на равных конкурировать с компаниями-лидерами мировой индустрии. Не случайно дигитализацию уже называют основным драйвером развития не только отдельных отраслей промышленности, но и всей экономики страны в целом. ■

DIGITALER WANDEL DER WIRTSCHAFT IN RUSSLAND UND WELTWEIT

ENTSCHEIDENDE WETTBEWERBSVORTEILE ENTSTEHEN HEUTE DURCH SCHNELLEN ZUGANG ZU INFORMATIONEN SOWIE DEREN SCHNELLE VERARBEITUNG – DIE DIGITALE TRANSFORMATION DER GESCHÄFTSPROZESSE IST DAHER UNVERMEIDBAR.

ALEXEJ DANILJANZ, STACK GROUP

Für jedes Unternehmen ist das Bedürfnis nach Zugang zu Daten natürlich. Nach Einschätzungen der Experten soll die Menge an aufbewahrten und verarbeiteten Daten bis 2020 um das Sechsfache wachsen. Da schneller Zugang zu Informationen und deren schnelle Verarbeitung heute auf vielen Märkten zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen zählen, ist der Weg zum digitalen Wandel für die Wirtschaft unumgänglich. Dieser bedeutet in erster Linie den Übergang zur Automatisierung von Geschäftsprozessen und den Einsatz moderner Technologien mit dem Ziel, Produktivität

zu steigern und die Unternehmensführung effizienter zu gestalten. Dadurch können Unternehmen für Investoren attraktiver werden, ihren Marktwert steigern und ihre Präsenz auf dem Markt stabil halten.

PHASEN DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Zu den wichtigsten Phasen der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen gehören die Implementierung neuester IT-Lösungen zur Verbesserung der Unternehmenssteuerung und der Übergang zur Nutzung von Cloud-Diensten (IT as a service). Der am meisten verbreitete

Cloud-Service ist heute die Auslagerung der IT-Infrastruktur (IaaS, Infrastructure as a service), bei der automatisierte Geschäftsprozesse in das virtuelle Datenzentrum eines externen Service-Anbieters verlegt werden. Virtuelle Technologien ermöglichen es, die Rechnerkapazitäten effektiv zu nutzen, z.B., sie flexibel zu steuern und bei Hochbelastungen zu erweitern. Auf diese Weise können Unternehmen mit Hilfe von Datenwolken dynamische Systeme aufbauen und IT-Kosten senken, sich besser an äußere Herausforderungen anpassen und als Folge ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.



DIGITALER WANDEL IN RUSSLAND

In Russland gibt es bereits eine gut etablierte Industrie der Cloud-Anbieter, die alle Werkzeuge zur Verfügung stellen, welche für die Verbesserung von Geschäftsprozessen aller Größenordnungen, darunter auch von komplexen technologischen und Produktionssystemen notwendig sind. Die russischen Anbieter stehen heute den westlichen in nichts nach und setzen die gleiche Hard- und Software-Technik ein. Dabei haben einige von ihnen die Preise in Rubel festgesetzt, und sind somit für Cloud-Nutzer viel kostengünstiger als die entsprechenden Dienste im Westen.

AUSLAGERUNG DER IT-INFRASTRUKTUR NACH RUSSLAND: RECHTLICHER ASPEKT

Alle in Russland tätigen Unternehmen sind verpflichtet, personenbezogene Daten innerhalb der Russischen Föderation zu speichern und zu verarbeiten, wie es das Gesetz „Über personenbezogene Daten“ (Nr. 152-FS) vorsieht. Gleichzeitig räumt Artikel 6 des Gesetzes den Unternehmen die Möglichkeit ein, die Aufgaben Datenschutz und IT-Sicherheit an einen Dienstleister auszulagern. Deshalb verlegen viele Unternehmen ihre Daten ausschließlich in eine geschützte virtualisierte Umgebung, um

keine eigene physische Infrastruktur aufbauen zu müssen. Die Entscheidung zugunsten einer Cloud-Umgebung erklärt sich dadurch, dass die Ausgaben für Datenmigration deutlich geringer ausfallen als die Ausgaben für Hardware und Speichersysteme.

Ein professioneller Cloud-Anbieter gewährleistet den Schutz der virtuellen Umgebung, den Virenschutz und den DDoS-Schutz, regelt Zugangsbeschränkungen in Betriebssystemen, setzt spezielle Algorithmen zum Schutz vor unautorisierten Zugriffen und Cyberattacken auf das Netzwerk ein und gewährleistet mithilfe der Firewalls die Hardware- und Netzwerk-Sicherheit.

Cloud-Anbieter, die Datenschutz-Aufgaben nicht nur für Kunden aus Russland, sondern auch für ausländische Unternehmen übernehmen, müssen über eine physische und eine virtuelle Infrastruktur mit der Schutzstufe 1 des 4-Schutzstufenmodells verfügen, das heißt, sie müssen in der Lage sein, spezifische Daten, wie z.B. Daten zu Gesundheit, politischen Einstellungen, Privatleben sowie biometrische Daten u.a., sicher zu platzieren und zu verarbeiten.

Darüber hinaus müssen Cloud-Anbieter über eine Lizenz des Föderalen Dienstes für technische und Exportkontrolle verfügen, die den Schutz vertraulicher Informationen ermöglicht, sowie über die Lizenz des Föderalen Sicherheitsdienstes zum Schutz von Informationskanälen und Datenverschlüsselung in Speichersystemen.

ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVEN DER CLOUD-DIENSTE FÜR UNTERNEHMEN

Der jüngste Trend, der jedoch noch nicht sehr stark ausgeprägt ist, ist die sogenannte Cloud-Connectivity – die Möglichkeit einer schnellen Datenübertragung und -synchronisation in der Datenwolke. Besonders nachgefragt ist dieser Service bei Unternehmen, die in mehreren Ländern agieren und ihr Exportpotenzial ausbauen wollen, also ihre IT-Infrastruktur gleichzeitig in verschiedenen Regionen der Welt nutzen. Einige Anbieter haben diesen Trend aufgegriffen und bieten bereits Skalierungsmöglichkeiten in ihren Cloud-Diensten an. So hat die Stack Group 2015 das Datenzentrum M1 in ihrer Zentrale in Moskau mit den Datenzentren in Frankfurt am Main und Amsterdam verbunden, was ausländischen Unternehmen ermöglicht, ihre Datenbanken in Russland zu platzieren, um unter anderem auch die Vorgaben des Gesetzes „Über personenbezogene Daten“ zu erfüllen.)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СЕГОДНЯ – ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ, А ТАКЖЕ ЕЕ ОБРАБОТКИ, ПОЭТОМУ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА НЕМИНУЕМА. / АЛЕКСЕЙ ДАНИЛЬЯНЦ, STACK GROUP OOO

Любой бизнес испытывает естественную потребность в доступе к данным. По некоторым оценкам, к 2020 году объем данных, который будет находиться на хранении и в обработке, увеличится минимум в шесть раз. Возможность быстрого доступа и обработки информации сегодня является едва ли не основным конкурентным преимуществом на многих рынках, поэтому цифровая трансформация бизнеса неизбежна. Переход на использование автоматизации ключевых бизнес-процессов и современных технологий для кардинального повышения производительности предприятия и роста эффективности управления – это и есть цифровая трансформация бизнеса. Она повышает инвестиционную привлекательность, стоимость компании и стабильность на рынке.

ЭТАПЫ НА ПУТИ ЦИФРОВЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Среди основных этапов перехода к цифровому бизнесу можно выделить: внедрение новейших ИТ-решений для повышения управляемости предприятием и переход к модели потребления ИТ как сервиса (IT as a service) – использование облачных технологий. Сегодня наиболее распространенным облачным сервисом является аутсорсинг ИТ-инфраструктуры (IaaS, Infrastructure as a service) – перемещение автоматизированных процессов компании в виртуальный центр обработки данных профессионально-

го сервис-провайдера. Технологии виртуализации позволяют эффективно использовать вычислительные мощности, например, гибко управлять, увеличивая их в моменты пиковых нагрузок. Так, с помощью «облаков» бизнес может выстраивать динамичные системы управления, снижая затраты на ИТ, и становится более конкурентоспособным, подстраиваясь под внешние вызовы.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИИ

В России уже сложилась достаточно большая индустрия сервис-провайдеров, которые предоставляют все инструменты, доступные бизнесу для усовершенствования бизнес-процессов любого масштаба, включая сложные технологические и производственные системы. На сегодняшний день российские сервис-провайдеры ни в чем не уступают западным – работают с тем же оборудованием и программным обеспечением. При этом благодаря тому, что многие российские сервис-провайдеры зафиксировали цены в рублях, бизнес имеет возможность потреблять облачные услуги гораздо дешевле, чем в западных странах.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕНОСА ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЮ

Любая компания, работающая в России, обязана собирать, хранить и обрабатывать персональные данные на территории Российской Федерации – в соответствии с законом

«О персональных данных». При этом любая компания может переложить функцию защиты персональных данных на аутсорсинг, а вместе с этим и функцию по обеспечению информационной безопасности (п. 3 ст. 6 «Условия обработки персональных данных» закона 152-ФЗ). Так, чтобы не выстраивать в России собственную физическую инфраструктуру, многие компании переносят информацию исключительно в защищенную виртуализованную среду. Выбор в пользу облачной среды обусловлен значительно меньшими инвестиционными затратами на миграцию, чем покупка серверного оборудования и систем хранения данных.

Профессиональный сервис-провайдер обеспечивает физическую безопасность и безопасность сетевого периметра, используя средства межсетевое экранирования, обеспечивает защиту среды виртуализации, разделение доступа на уровне операционных систем, антивирусную защиту, защиту с помощью специализированных алгоритмов от вторжений и атак через сеть, защиту от ddos и другие меры.

Сервис-провайдер, оказывающий услуги безопасности информационных систем персональных данных в корпоративном облаке, предоставляющий такие услуги не только российским, но и иностранным компаниям, должен иметь физическую и виртуальную ИТ-инфраструктуру, обеспечивающую защиту в соответствии с первым уровнем

аскип

защищенности (У31) включительно, то есть способного размещать персональные данные специальных категорий: данные о здоровье, о политических предпочтениях, интимной жизни, биометрические данные и т.д. Также для облачного сервис-провайдера обязательны лицензии Федеральной службы по техническому и экспортному контролю, позволяющие обеспечивать защиту конфиденциальной информации, и лицензии Федеральной службы безопасности по защите каналов связи и шифрованию данных в системах хранения.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНЫХ УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Новым и пока не самым очевидным трендом стала cloud connectivity – возможность облачного взаимодействия. Она востребована компаниями, которые ведут свою деятельность в нескольких странах и активно развивают экспортный потенциал, то есть – используют вычислительную инфраструктуру одновременно в различных регионах мира. Следуя этому тренду, некоторые сервис-провайдеры уже масштабируют облачные сервисы. Например, в 2015 году Stack Group связала свой флагманский дата-центр «М1» с дата-центрами во Франкфурте-на-Майне и Амстердаме, что уже сегодня позволяет зарубежным компаниям размещать базы данных в России, в частности для соблюдения закона «О персональных данных» (152-ФЗ).

„UNSER KONZERN SETZT SEIT MEHR ALS 15 JAHREN DIE VISION DER ‚DIGITALEN BAUSTELLE‘ UM“

DER GLOBALE TREND ZU INDUSTRIE 4.0. SPIEGELT SICH AUCH IN DER RUSSISCHEN BAUWIRTSCHAFT WIDER: DIE DIGITALISIERUNG VON BAUPROZESSEN WIRD IN RUSSLAND MITTLERWEILE STAATLICH GEFÖRDERT UND AUCH BEI VIELEN PROJEKTEN VON KUNDEN GEFORDERT.

PLAMEN IVANOV UND JOSEF FISCHL, LEITER DER BIM.5D-ABTEILUNG DER RUSSISCHEN STRABAG ERZÄHLEN, WIE DER GLOBALE BIM-ANSATZ DER STRABAG IN RUSSLAND ZUR ANWENDUNG KOMMT, UND WELCHE VORTEILE DAS DEM KUNDEN BRINGT.

WIE KAM ES DAZU, DASS BIM ZU EINEM ZENTRALEN THEMA FÜR SIE GEWORDEN IST?

Dafür sorgte eine Kombination aus drei Faktoren: Markt, Staat und strategische Konzernziele.

Building Information Modelling (BIM) ist ja in den letzten Jahren zu einem der führenden globalen Trends in der Bauwirtschaft geworden – auch in Russland. Als Generalunternehmer decken wir die gesamte Bauwertschöpfungskette ab, müssen termin- und qualitätsgerecht komplexe Bauvorhaben für unsere Kunden realisieren und dabei attraktive Preise anbieten. Dafür sind zeitkonforme Lösungen mit maximaler Transparenz für unsere Auftrag-

geber ausschlaggebend. Zudem schreibt das russische Bauministerium seit 2014 den stufenweisen Einsatz vom BIM gesetzlich vor – große Marktplayer müssen also aktiv auf BIM setzen.

STRABAG hatte als Technologieführer den Vorteil, seit mehr als 15 Jahren die Vision der „digitalen Baustelle“ umzusetzen. Seit 2008 gibt es einen Fachbereich BIM.5D. Heute spielt BIM eine zentrale Rolle im Konzern. An unseren Standorten Stuttgart und Wien arbeiten mehr als 50 Personen am Einsatz und der Weiterentwicklung dieser neuen Methodik des Bauens. Dass wir diesen Weg auch an unserem russischen Standort einschlagen, stand daher außer Frage.

WIE LIEF DIE IMPLEMENTIERUNG VOM BIM IN RUSSLAND AB? GAB ES ERFOLGSENTSCHEIDENDE FAKTOREN?

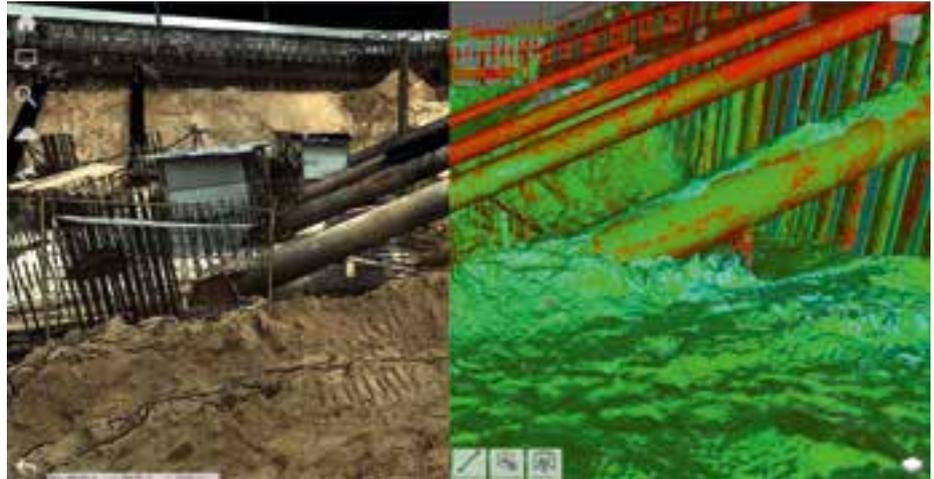
Wichtig war eine starke technische Basis. Hier durften wir die Vorteile eines großen Technologiekonzerns genießen. Im Konzern werden nicht nur neue BIM.5D-Werkzeuge und -Methoden intern entwickelt, marktübliche Programme angepasst und verbessert, sondern auch BIM-Manager-Schulungen durchgeführt. Dies ist zwar aufwendig, macht uns aber von externen Anbietern unabhängiger. Wir verfolgen das Ziel, diesen Ansatz den lokalen Rahmenbedingungen in Russland anzupassen.

Auf Basis eines vieldimensionalen Datenmodells ermöglicht BIM.5D allen Beteiligten, an einem Projekt parallel zu arbeiten.



Ausschlaggebend für den erfolgreichen Einsatz solcher firmenübergreifenden Innovationen ist eine abgestimmte Entwicklung und Schulung innerhalb des Konzerns. Die Einführung erfordert dabei viele Ressourcen sowie kostenintensive Technik – zum Beispiel 3D-Laserscanner und leistungsstarke Computersysteme. Von größter Wichtigkeit ist aber auch die richtige Einstellung der Mitarbeiter. In einem Bauunternehmen muss Innovationsfreude leidenschaftlich gelebt werden, damit Ingenieure von Bleistift und Papier auf Computermodelle umsteigen.

Mittlerweile arbeitet auch in unserer Moskauer Zentrale eine gut ausgebildete BIM-Abteilung – bestehend aus 14 Kolleginnen und Kollegen. Bei der Zusammenstellung des Teams war es für uns besonders wichtig, eine gute Mischung aus den Personen mit mehrjähriger Erfahrung in der Arbeitsvorbereitung und im Prozessmanagement und jungen hochqualifizierten Ingenieuren zu finden, um eine Innovation wie BIM.5D optimal einsetzen zu können.



Für die Erstellung von Daten für BIM-Anwendung nutzt russische Strabag einen 3D Scanner mit einer extrem hohen Scanrate von einer Million Punkten pro Sekunde. Dies bildet eine Grundlage für eine hochdetaillierte farbige 3D Punktwolke in wirklichkeitstreuer Klarheit.

WAS BEDEUTET „5D“ IN „BIM.5D“?

„5D“ steht für 3D-Modell + Zeit (4D) + Prozessdaten (5D). Das bedeutet, dass alle relevanten Rohstoff- und Planungsdaten mit dem digitalen Modell des Bauprojekts verknüpft werden und für alle am Bauprozess Beteiligten jederzeit zur Verfügung stehen.

ist, welches Material zu welchem Zeitpunkt wo benötigt wird, und was wie viel kostet.

Auch im laufenden Betrieb stellt BIM.5D eine enorme Arbeitserleichterung dar. Die visuellen Navigationsmöglichkeiten innerhalb des Modells bieten effizienten Zugriff auf alle hinterlegten und verknüpften Informationen.



IN EINEM BAUUNTERNEHMEN MUSS INNOVATIONSFREUDE LEIDENSCHAFTLICH GELEBT WERDEN, DAMIT INGENIEURE VON BLEISTIFT UND PAPIER AUF COMPUTERMODELLE UMSTEIGEN.

IN WELCHEN BAUPROZESSPHASEN LÄSST SICH BIM.5D IMPLEMENTIEREN?

Es ist von der Planung über die Realisierung bis zum Betrieb einsetzbar. Je früher BIM ins Bauprojekt eingebunden wird, desto besser.

WAS BRINGT BIM.5D IN DIESEN PHASEN KONKRET?

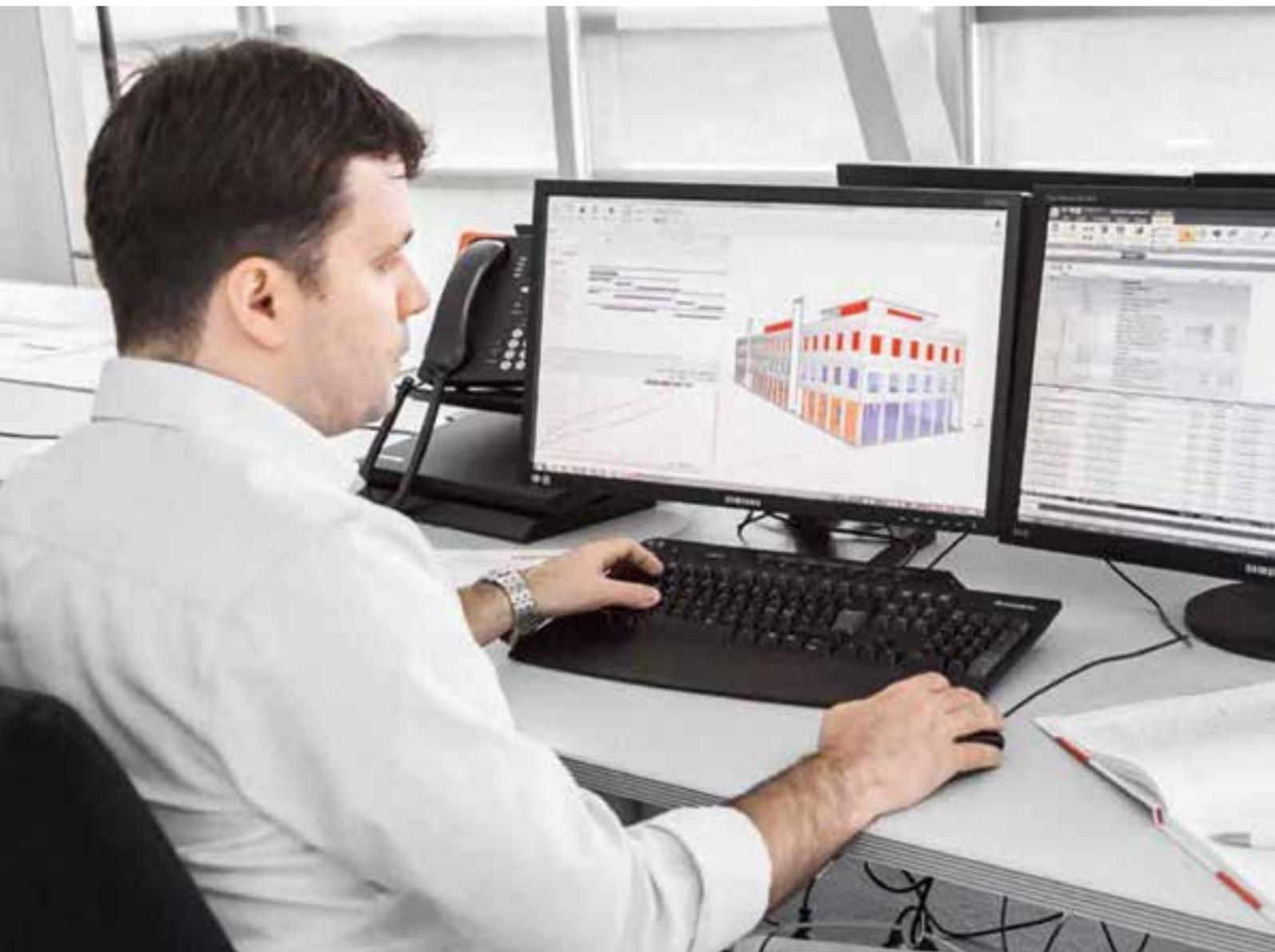
In der Planungsphase zeigen geometrische Kollisionsprüfungen und visuelle Bauablaufanimationen, inwieweit die Entwurfs- und Umsetzungsüberlegungen ausgereift bzw. ausbaufähig sind. So lässt sich der Großteil aller auftretenden Probleme durch einen Wissensabgleich aller Beteiligten anhand des virtuellen Modells lösen.

In der Realisierungsphase erhöht BIM.5D durch digitale Prozessketten über alle Arbeitsbereiche hinweg Effizienz, Transparenz und Zusammenarbeit und stellt eine große logistische Unterstützung dar. Es ist für alle eindeutig erkennbar, wie weit das Projekt fortgeschritten

Von den Lebenszykluskosten eines Bauwerks entfallen lediglich 20 Prozent auf die Realisierungsphase. Die restlichen 80 Prozent betreffen das Facility Management. Um BIM.5D hier zu nutzen, ist es allerdings zuvor nötig, das reale Objekt mit der virtuellen Darstellung abzugleichen.

KÖNNEN SIE KONKRETE BEISPIELE VON MESSBAREN VORTEILEN FÜR DIE KUNDEN NENNEN?

Ein gutes Beispiel ist das mit unserem Stuttgarter Kompetenzzentrum Zentrale Technik realisierte BIM-Vorreiterprojekt BLOX. Das Multifunktionsgebäude in Dänemark wird in den kommenden Monaten fertiggestellt. Dort wurden mittels Kollisionsprüfung schon vor Baubeginn 30.000(!) Probleme identifiziert, von denen der Großteil noch im virtuellen Modell gelöst werden konnte. Bei diesem Projekt konnten wir nachweisen, dass ein Euro, der in BIM.5D investiert wurde, sechs Euro an Ersparnis brachte.)



«НАШ КОНЦЕРН УЖЕ БОЛЕЕ 15 ЛЕТ РЕАЛИЗУЕТ КОНЦЕПЦИЮ «ЦИФРОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»»

ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ «ИНДУСТРИИ 4.0» НАХОДИТ СВОЕ ОТРАЖЕНИЕ И В РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ И ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ МНОГИХ ЗАКАЗЧИКОВ.

РУКОВОДИТЕЛИ ДЕПАРТАМЕНТА BIM.5D ЗАО «ШТРАБАГ» ПЛАМЕН ИВАНОВ И ЙОСЕФ ФИШЛ РАССКАЗЫВАЮТ, КАК ПРИМЕНЯЕТСЯ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД STRABAG К BIM В РОССИИ, И КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭТО ДАЕТ ЗАКАЗЧИКУ.

КАК ПОЛУЧИЛОСЬ, ЧТО BIM СТАЛО ДЛЯ ВАС ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ?

Этому способствовало сочетание трех факторов: рынок, государство и стратегические цели компании.

Цифровое моделирование зданий (BIM) в последние годы действительно стало одной из ведущих мировых тенденций в строительной отрасли, в том числе и в России. В качестве генерального подрядчика

мы берем на себя весь цикл строительства и должны своевременно и с надлежащим качеством реализовывать комплексные проекты, предлагая при этом привлекательные цены. Решающим фактором для наших клиентов являются современные максимально прозрачные решения. Кроме того, Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, начиная с 2014 года, предписывает на законодатель-

ном уровне постепенное внедрение BIM – так что крупные игроки рынка должны активно использовать BIM.

Преимуществом «ШТРАБАГ» как технологического лидера является то, что компания уже более 15 лет реализует концепцию «цифрового строительства». С 2008 года существует департамент BIM.5D. Сегодня BIM играет в концерне центральную роль. В наших офисах в Штутгарте и Вене более



Геометрические проверки на наличие конфликтов и визуальная анимация процесса строительства показывают, насколько готовыми и пригодными для реализации являются имеющиеся планы проектирования и строительства.

ванных на кооперацию между компаниями, имеет скоординированное развитие и обучение в рамках концерна. Реализация требует больших ресурсов и дорогостоящей техники – как например, лазерных 3D-сканеров и высокопроизводительных компьютерных систем. Крайне важное значение имеет также правильное отношение сотрудников. Строительная компания должна поистине жить страстью к инновациям, чтобы и ее инженеры перешли от карандаша и бумаги на компьютерные модели.

Сейчас в нашей московской штаб-квартире работает команда BIM, состоящая из 14 компетентных коллег. Для оптимального внедрения такой инновации, как BIM.5D, при подборе команды для нас было важно создать сочетание из специалистов с многолетним опытом в подготовке строительства и управлении процессами, а также из высококвалифицированных молодых инженеров.

ляются имеющиеся планы проектирования и строительства. Таким образом, большинство возникающих проблем удастся разрешить на базе виртуальной модели за счет синхронизации знаний всех участников процесса.

На стадии реализации BIM.5D за счет цифровых цепочек процессов повышает эффективность всех видов работ, прозрачность, уровень взаимодействия и обеспечивает существенную логистическую поддержку. Всем участникам процесса доступна информация, на каком этапе находится реализация проекта, а также – какие материалы где и в какое время требуются.

При эксплуатации объектов система BIM.5D также предоставляет неоценимую помощь. Визуальная навигация внутри модели дает возможность эффективного доступа ко всем видам сохраненной и связанной информации. Как известно, на стадию реализации строительства приходится всего 20% расходов жизненного цикла объекта. Остальные 80% приходятся на

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ДОЛЖНА ПОИСТИНЕ ЖИТЬ СТРАСТЬЮ К ИННОВАЦИЯМ, ЧТОБЫ И ЕЕ ИНЖЕНЕРЫ ПЕРЕШЛИ ОТ КАРАНДАША И БУМАГИ НА КОМПЬЮТЕРНЫЕ МОДЕЛИ.

50 человек занимаются внедрением и разработкой данной технологии. Поэтому в том, что мы пойдем по данному пути и в России, не было никаких сомнений.

КАК ПРОХОДИЛО ВНЕДРЕНИЕ BIM В РОССИИ? БЫЛИ ЛИ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УСПЕХ?

Важную роль сыграла сильная техническая база. Здесь мы смогли воспользоваться преимуществами крупного технологического концерна. В компании не только самостоятельно разрабатываются новые инструменты и методы BIM.5D, адаптируются и совершенствуются предлагаемые на рынке стандартные программы, но и осуществляется обучение BIM-менеджеров. Это хоть и весьма затратно, но делает нас более независимыми от внешних поставщиков. Мы стремимся адаптировать этот подход к условиям нашей работы в России.

Решающее значение для успешного использования таких инноваций, ориентиро-

ЧТО ОЗНАЧАЕТ «5D» В BIM.5D?

«5D» означает 3D-модель + время (4D) + процессные данные (5D). Это значит, что все основные данные по материалам и планированию связаны с цифровой моделью строительного проекта и в любое время доступны для всех участников процесса.

НА КАКОМ ЭТАПЕ ПРОЦЕССА СТРОИТЕЛЬСТВА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ BIM.5D?

Технология может быть внедрена как при планировании, так и на этапе реализации, так и при вводе объекта в эксплуатацию. Чем раньше BIM интегрирован в проект строительства, тем лучше.

ЧТО КОНКРЕТНО ДАЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ BIM.5D НА ЭТИХ ЭТАПАХ?

На стадии планирования геометрические проверки конфликтов и визуальная анимация хода строительства показывают, насколько готовыми и пригодными для реализации яв-

долю управления зданием. Чтобы использовать здесь BIM.5D, необходимо сначала сравнить реальный объект с виртуальной моделью.

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИВЕСТИ КОНКРЕТНЫЕ ПРИМЕРЫ ПОДДАЮЩИХСЯ ИЗМЕРЕНИЮ ПРЕИМУЩЕСТВ ДЛЯ КЛИЕНТОВ?

Показательным примером является пилотный BIM-проект BLOX, реализованный при участии нашего Штутгартского исследовательского подразделения Централ Техник. Строительство этого многофункционального здания в Дании будет завершено в ближайшие месяцы. Там с помощью проверки наличия конфликтов еще до начала строительства было идентифицировано 30 тыс. (!) проблем, большинство из которых были устранены уже в виртуальной модели. В этом проекте мы смогли показать, что каждый евро, вложенный в BIM.5D, принес шесть евро экономии.)



MINDSPHERE: NEUE MÖGLICHKEITEN MIT NEUEN TECHNOLOGIEN

WAS BEDEUTET „INTERNET DER DINGE“? WIE HÄNGT ES MIT DER „INDUSTRIE 4.0“ ZUSAMMEN, UND WESHALB IST DIES JENE ZUKUNFT, AUF DIE ALLE SEHNLICHST WARTEN? / EDGARS PUZO, ATOS RUSSIA

Stellen Sie sich vor, Sie wachen am frühen Morgen auf, öffnen Ihre Augen und bereits ein paar Sekunden später werden die Angaben zum Zustand Ihres Organismus inklusive Pulsschlag und Blutdruck weitergeleitet und gescannt, worauf – auf ihrer Grundlage – für Sie persönliche Empfehlungen für den beginnenden Tag formuliert werden. Zur gleichen Zeit wird in der Küche bereits frischer Kaffee gekocht, die Vorhänge an den Fenstern werden geöffnet und in der Garage läuft bereits das Auto warm. Das Internet der Dinge (engl. Internet of Things, IoT) ist ein Netzwerk, in dem alle Gegenstände und alle Gadgets miteinander kommunizieren und für den Menschen relevante Aufgaben lösen. Das ist die Zukunft, die nach Schätzungen vieler Experten nach der industriellen Revolution unvermeidlich Wirklichkeit werden soll.

INTERNET DER DINGE VON SPITZENREITERN DER INDUSTRIE

Das Internet der Dinge entwickelt sich, es greift im Alltagsleben um sich und bietet eine Vielzahl neuer Möglichkeiten für Unternehmen und

damit eine Innovationsplattform für höhere Produktion. Eben deshalb arbeiten zwei Unternehmen – Siemens und Atos – an einem gemeinsamen Projekt, das andere Unternehmen weltweit dazu befähigen soll, Daten ins IoT einzuspeisen und entscheidende Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

Beim digitalen Wandel nimmt das Internet der Dinge in allen Industriezweigen eine zentrale Stellung ein. Es ist ein überaus wirksames Instrument in der Verwaltung der städtischen Infrastruktur, im Bereich des Automobilbaus sowie in der Produktions- und der kommunalen Sphäre wie auch im Gesundheitsschutz: intelligente Städte, intelligente Stromnetze, intelligente Medizin, intelligente Betriebe, intelligente Autos. Mit den weitreichenden Perspektiven und dem großen technologischen Potential schreitet proportionales Wachstum von Bedrohungen einher. Aus diesem Grund erlangen Sicherheit, Zuverlässigkeit und Flexibilität äußerste Relevanz. IoT-Sicherheit beruht auf vier wichtigen Faktoren: Schutz der Sensoren und ihrer Funktionalität, Vertraulichkeit und Integrität der Daten bei ihrer Übertragung, Schutz der

gespeicherten Daten und Schutz des Zugriffs auf Informationen.

Zur Umsetzung der Ziele und Aufgabenstellungen in Verbindung mit dem Internet der Dinge wurde das Operationssystem MindSphere entwickelt. Das ist eine skalierbare wirtschaftlich wirksame Cloud-Plattform zur Gewinnung und Nutzung von Daten. MindSphere kann Geschäftsoptimierung, Kostensenkung, neue Dienstleistungen und Businessmodelle unterstützen.

So können Hersteller erforderliche Daten über ihre mobilen Geräte erhalten und analysieren. Dies befähigt sie dazu, ihre Unternehmen effektiv zu leiten, Konflikte zu beheben und Ressourcen zur Leistungsförderung ihrer Unternehmen zu optimieren.

Atos gehört zu den strategischen Partnern von MindSphere. Das Unternehmen ist an dieser Innovation mit Integrations-, Infrastruktur, Consulting-, Hosting- und Sicherheitsdienstleistungen beteiligt und nutzt ihre Erfahrungen bei der Entwicklung von Applikationen für ungehinderten Anschluss von MindSphere-Kunden an existierende IT-Systeme.

**INTERNET DER DINGE ALS SCHLÜSSEL
ZU BUSINESSINNOVATIONEN**

Das Phänomen vom Internet der Dinge wird in einer digitalen Revolution resultieren. Die Industrie 4.0 – oder die vierte industrielle Revolution – stellt die Basis digitaler Transformation für jedes Unternehmen. Firmen steigern ihre Gewinne durch höhere Produktivität und Flexibilität der Produktionsabläufe sowie durch kürzere Zeiten der Markteinführung ihrer Produkte. Die Kunden erhalten dabei ein maßgeschneidertes Produkt von höherer Qualität. Nach Prognosen vieler Experten ist dies die Zukunft, die die ganze Welt umwälzen wird. Gegenstände werden miteinander kommunizieren, dem Nutzer im alltäglichen Leben zur Hand gehen und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen fördern. Die Industrie 4.0 entspricht als Produktionsbereich dem am Konsumenten orientierten Internet der Dinge, in dem praktisch alle Dinge rundum ans Internet angeschlossen sein werden.

Dank dieser neuen Kopplung zwischen Menschen, Prozessen und Dingen können Organisationen Effizienz und Qualität ihrer Leistungen radikal erhöhen. Darüber hinaus wird sich das Internet der Dinge nach Meinung von Atos-Experten als Schlüssel zu Innovationen in

der Wirtschaft und vollkommen neuen Ansätzen bei der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen bewähren. Laut Prognosen der Analytiker von NelsonHall soll der IoT-Markt bis 2021 auf 6,4 Milliarden US-Dollar bei einer durchschnittlichen Jahresrate von 26 Prozent anwachsen.

Die stürmische Entwicklung von Technologien zur Schaffung digitaler Betriebe ist nicht nur durch den technischen Fortschritt bedingt. Der Fortschritt bei der Entwicklung digitaler Technologien wird auch durch solche Faktoren angespornt wie Notwendigkeit höherer Produktivität, wirksamerer Ausnutzung der Arbeitskräfte und Ausrüstungen sowie Minimierung des Energie- und Rohstoffverbrauchs.

Wir leben im Zeitalter neuer Technologien, rascher und beeindruckender Entwicklung des Internet. Eins ist gewiss: Die Industrie 4.0 und das Internet der Dinge halten langsam, aber sicher Einzug in unser Leben und berühren nicht allein unseren Alltag, sondern auch Bildung und Produktion. Die Möglichkeiten, die sich uns bieten, sind in der Tat grenzenlos. Eben von dieser Sphäre sind Innovationen zu erwarten, für die der Rahmen unseres Bewusstseins womöglich zu eng sein wird.)



Rödl & Partner

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 1992 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.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul
Managing Partner Russische Föderation und Kasachstan
Rechts- und Steuerberatung
andreas.knaul@roedl.pro

Leonid Dimant
Business Process Outsourcing
leonid.dimant@roedl.pro

Shamil Khalidov
Wirtschaftsprüfung
shamil.khalidov@roedl.pro

Moskau | St. Petersburg
Tel.: +7(495)933 51 20



Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 108 eigenen Standorten in 50 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen 4.500 Kolleginnen und Kollegen in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung.

MINDSPHERE: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ С НОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

ЧТО ТАКОЕ ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ? КАК ЭТО СВЯЗАНО С «ИНДУСТРИЕЙ 4.0»
И ПОЧЕМУ ЭТО БУДУЩЕЕ, КОТОРОЕ ТАК ВСЕ ЖДУТ? / ЭДГАРС ПУЗО, АТОС РОССИЯ

Atos является одним из стратегических партнеров MindSphere. В рамках этой инновации компания предоставляет услуги интеграции, инфраструктуры, консалтинга, хостинга и безопасности, а также использует опыт в разработке приложений для беспрепятственного подключения клиентов MindSphere к существующим ИТ-системам.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ – КЛЮЧ К ИННОВАЦИЯМ В БИЗНЕСЕ

Результатом феномена «Интернет вещей» станет цифровая революция. Индустрия 4.0 – или четвертая промышленная революция – является основой цифровой трансформации для каждого предприятия. Предприятия увеличивают свою прибыль за счет повышения производительности и гибкости процессов, а также сокращения времени ввода продукции на рынок. Клиенты при этом получают более качественный про-

дукт, изготовленный по индивидуальным параметрам. По прогнозам многих экспертов, это будущее, которое перевернет весь мир. Вещи будут общаться друг с другом, помогая пользователю в обыденной жизни, и повышая конкурентоспособность компаний. Индустрия 4.0 – производственная сторона, эквивалентная ориентированному на потребителей интернету вещей, в котором практически все вещи вокруг будут подключены к интернету.

Используя эту новую связь между людьми, процессами и вещами, организации могут радикально повысить эффективность и качество обслуживания. Кроме того, по мнению специалистов Atos, интернет вещей станет ключом к инновациям в бизнесе и совершенно новым подходам к разработке продуктов и услуг. По прогнозам аналитической компании NelsonHall, рынок IoT вырастет к 2021 году до 6,4 млрд долларов при среднегодовом темпе 26%.

Стремительное развитие технологий для создания цифровых предприятий обусловлено не только техническим прогрессом. Необходимость повышения производительности, более эффективного использования трудовых ресурсов и оборудования, а также минимизации потребления энергии и сырья – все эти факторы также способствуют развитию цифровых технологий.

Мы живем в век новых технологий, быстрого и яркого развития интернета. Одно можно знать наверняка: «Индустрия 4.0» и интернет вещей медленно, но верно входит в нашу жизнь, затрагивая не только бытовую сторону жизни, но и образовательную, производственную. Открывающиеся перед нами возможности действительно безграничны. Именно от этого направления стоит ожидать инноваций, которые, возможно, не смогут уместиться в рамках нашего сознания.)

DIGITALER ARBEITSPLATZ – REALITÄT ODER ZUKUNFTSVISION?

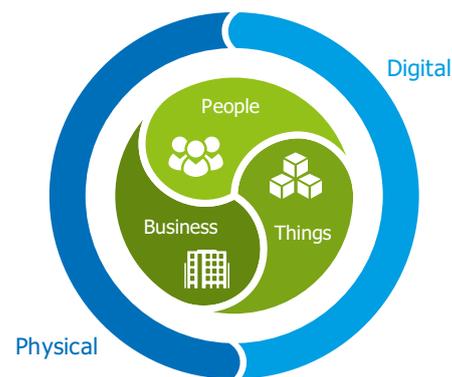
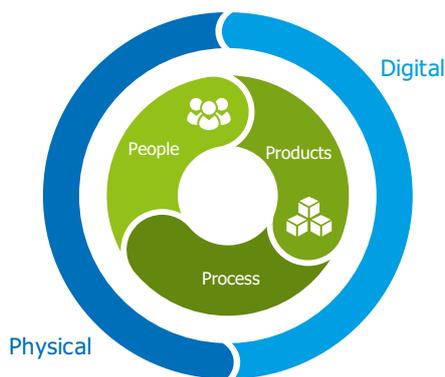
WAR DIE IT LANGE EIN NISCHENBEREICH, SPIELT SIE HEUTE EINE ÜBERGREIFENDE ROLLE IN UNTERNEHMEN: ES WERDEN NICHT MEHR EINFACH NUR HARD- UND SOFTWARE ZUR VERFÜGUNG GESTELLT, DIE IT UMSPANNT DIE GESAMTE STRUKTUR UND WIRD IMMER MEHR ZUR TREIBENDEN KRAFT DER UNTERNEHMENSSTRATEGIE. DMITRY MERVITSKIY, SERGROUP HOLDING INTERNATIONAL GMBH

Digital is everywhere erfasst heute Unternehmensbereiche, die früher wenig digitalisiert waren und verschafft damit dem CIO und seinem Team eine zunehmend wichtigere Rolle im strategischen Unternehmensaufbau. Dabei ist es wichtig, die richtigen Tools und Services bereitzustellen, um damit den Unternehmenserfolg und die Kostenstruktur zu optimieren.

LÖSUNGEN FÜR NEUE HERAUSFORDERUNGEN

Wahrscheinlich eine der größten Herausforderungen moderner Unternehmen sind das Managen und Nutzbarmachen digitaler Informationen und ihre sinnvolle Verknüpfung mit den eigenen Geschäftsprozessen. Der digitale Arbeitsplatz ist nicht mehr reine Zukunftsvision, aber gehört er bereits flächendeckend zum

Arbeitsalltag? Sicherlich sind die meisten Unternehmen schon im digitalen Zeitalter angekommen, aber nutzen sie das gesamte Potenzial? Heute reicht es nicht mehr, nur die Basis für den Digital Workspace zur Verfügung zu stellen. Erst wenn Unternehmen dessen Möglichkeiten voll ausschöpfen, können sie Knowledge Worker bei ihren täglichen Aufgaben



tem, das ECM und BPM auf einer einheitlichen Plattform vereint: Damit gehen Informationen und Prozesse Hand in Hand.

ECM & BPM – DIE BASIS EINES ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENS

Enterprise Content Management bildet die Basis eines ganzheitlichen Informations- und Prozessmanagements moderner Unternehmen. Hier fließen alle Informationen wie Verträge, Rechnungen, Geschäftskorrespondenz und andere Dokumente sowie Daten aus Fachanwendungen wie ERP, CRM etc. zentral zusammen. Unternehmen können diese strukturiert verwalten, nach gesetzlichen und internen Compliance-Vorgaben archivieren und weiterverarbeiten. Alle berechtigten Mitarbeiter erhalten zentralen Zugriff auf alle für sie relevanten Informationen, und auch externe Dienstleister und Partner lassen sich sicher in Kommunikation und Prozesse einbinden. Ein vollumfängliches ECM bietet zudem sowohl verschiedene branchen- und abteilungsspezifische Lösungen als auch abteilungsübergreifende Anwendungen, die Unternehmen flexibel ausbauen können – ganz nach ihren aktuellen Anforderungen.

Mit ECM und BPM auf einer einheitlichen Plattform sind Dokumenten- und Prozessmanagement direkt miteinander verbunden. So löst z.B. eine per E-Mail eingegangene Kundenanfrage automatisiert einen neuen Vorgang aus, der gemeinsam mit allen zugehörigen Unterlagen den zuständigen Mitarbeiter erreicht. Die Informationen sind direkt im Vorgang verfügbar. Eine flexible Prozesssteuerung ist dabei ein Muss. So können Mitarbeiter vor allem bei Servicefragen jederzeit ad-hoc reagieren, während wiederkehrende Abläufe, wie beispielsweise die Rechnungsverarbeitung, standardisiert werden. Eine dritte Option beim Prozessmanagement sind hybride Prozesse, bei denen z.B. ein bestehender standardisierter Prozess ad-hoc erweitert oder umstrukturiert

werden kann. So erhalten Mitarbeiter die größtmögliche Entlastung von Routineaufgaben, ohne dabei Flexibilität einzubüßen.

Beim Zusammenspiel von Informationen und Prozessen ist es nur ein kleiner Schritt, auch Kunden und Zulieferer einzubeziehen. Kollaboration ist keine separate Anwendung, sondern bereits Teil des Informations- und Prozessmanagements. Externe Partner lassen sich einfach und sicher in die Kommunikation einbeziehen – entsprechende Sicherheitsvorkehrungen und Zugriffsberechtigungen sind heute kinderleicht umsetzbar. So bleiben vertrauliche Informationen den Personen vorbehalten, die sie für ihre Aufgaben benötigen – auch bei Anwendungen in der Cloud.

QUO VADIS, ECM?

Wie wird sich ECM weiterentwickeln, und wie wird der Arbeitsplatz der Zukunft aussehen? Es gibt definitiv spannende Entwicklungen in der Technologie, die auf die eine oder andere Weise ECM bzw. die Arbeit mit Informationen und Prozessen verändern oder vielleicht sogar revolutionieren werden. Hier stehen aktuell spannende Innovationen wie Künstliche Intelligenz und andere Machine-Learning-Tools in den Startlöchern, deren Impulse in den kommenden Jahren die ECM- und BPM-Anwendungen verstärkt beeinflussen können. Aber auch das Thema Blockchain und die Auswirkungen für ECM sollte man im Auge behalten, selbst wenn hier noch konkrete Anwendungsbeispiele ausstehen.

Der ECM-Markt ist, wie jede andere Branche, stetig in Bewegung und damit werden auch an den Arbeitsplatz der Zukunft immer wieder neue Anforderungen gestellt. Die Innovation geht weiter und die SER arbeitet innovativ intern und in Kooperation mit Kunden und Partnern stetig an der Weiterentwicklung von Lösungen für den Digital Workspace, um Unternehmen das Managen von Informationen und Prozessen zu erleichtern.)

optimal unterstützen. Integriertes Enterprise Content Management (ECM) und Business Process Management (BPM) bilden dabei das Fundament, um Menschen mit Informationen zu vernetzen, Geschäftsprozesse zu synchronisieren und die wissensbasierte Zusammenarbeit von Unternehmen, ihren Lieferanten und Kunden zu ermöglichen. Optimal ist ein Sys-

СОВРЕМЕННОЕ ЦИФРОВОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО – РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ КАРТИНКА ИЗ БУДУЩЕГО?

ИТ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ БЫЛИ ОТДЕЛЬНОЙ НИШЕЙ В ЭКОНОМИКЕ, ТЕПЕРЬ ОНИ ВЫХОДЯТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОТДЕЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ И СВЯЗЫВАЮТ ИХ МЕЖДУ СОБОЙ. ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ АППАРАТНОГО И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ – ИТ ОХВАТЫВАЮТ ВСЮ СТРУКТУРУ И ВСЕ БОЛЬШЕ СТАНОВЯТСЯ ДВИЖУЩЕЙ СИЛОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИЙ. / ДМИТРИЙ МЕРВИЦКИЙ, SERGROUP HOLDING INTERNATIONAL GMBH

Digital is everywhere (цифровизация повсюду) охватывает сегодня и те подразделения предприятий, которые до сих пор были менее связаны с «цифрой», и, следовательно, отводит руководителю и его команде значительно более важную роль в стратегическом развитии предприятия.

бизнес-процессами. Цифровое рабочее место уже не является картинкой из будущего, но стало ли оно повсеместно частью ежедневной рабочей рутины? Конечно, большинство компаний уже перешли в эпоху цифровизации, но используют ли они ее потенциал полностью? Сегодня уже недостаточно обеспечить только техническую основу для цифрового рабочего пространства. Только когда компании в полной мере используют его потенциал, они могут оптимально поддерживать специалистов высокой квалификации в сфере анализа и обработки информации в решении повседневных задач. Интегрированные системы управления контентом (ECM) и управления бизнес-процессами (BPM) создают основу для подключения сотрудников к информационным процессам, для синхронизации бизнес-процессов и обеспечивают основанное на общих базах данных сотрудничество между компаниями, их поставщиками и клиентами. Оптимальной является система, которая объединяет ECM и BPM на общей платформе: тогда информационные потоки и процессы идут рука об руку.

ECM И BPM – ОСНОВА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ КОМПАНИИ

Системы управления контентом являются основой целостного информационного и технологического управления современными предприятиями. Здесь централизованно собираются все информационные потоки, свя-

занные с контрактами, счетами, ведением деловой переписки и других документов, а также данные из бизнес-приложений, таких как ERP, CRM и т.д. Компании могут управлять ими в рамках структуры, сохранять и обрабатывать с учетом требований законодательства и соблюдения собственных норм. Все сотрудники, имеющие на это право, получают централизованный доступ ко всей необходимой для их работы информации, внешние поставщики услуг и партнеры также могут быть надежно интегрированы в коммуникацию и процессы. Полнофункциональная ECM-платформа предлагает также и различные специальные отраслевые и связанные с работой отдельных подразделений решения

Важно при этом запастись необходимыми инструментами и сервисами – в целях оптимизации успеха компании и структуры затрат.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ ЗАДАЧ

Пожалуй, одним из самых важных требований к современным компаниям являются управление и использование цифровой информации и ее рациональная связь с собственными

и приложения, выходящие за рамки деятельности отдельных подразделений, которые предприятия сами могут расширять в соответствии с своими потребностями.

С ECM и BPM на единой платформе непосредственно связаны друг с другом системы управления документами и процессами. Так, например, входящий запрос клиента по

электронной почте автоматически запускает новый процесс, который направляется вместе со всей соответствующей документацией нужному сотруднику. Вся необходимая информация предоставляется непосредственно в процессе. При этом обязательным является гибкое управление процесса. Таким образом, сотрудники всегда могут реагировать конкретно на поступивший запрос, касающийся сервиса, в то время как повторяющиеся процессы, такие как обработка счетов-фактур, стандартизированы. Третьей возможностью в системе управления процессом являются гибридные процессы, в которых, например, можно расширить существующий стандартизированный процесс или изменить его структуру в соответствии с конкретными потребностями. Так сотрудники максимально освобождаются от рутинных задач, не теряя при этом свободы действий.

При взаимодействии информации и процессов требуется всего лишь маленький шаг для интеграции в систему клиентов и постав-

которым она нужна для работы – это касается и облачных приложений.

КУДА ИДЕШЬ ТЫ, ЕСМ?

Как будет развиваться ЕСМ, и как будет выглядеть рабочее место в будущем? Нас, безусловно, ожидают новые интересные решения в области технологий, которые тем или иным способом изменят ЕСМ или работу с информацией и процессами, и, возможно, даже революционизируют ее. Здесь в настоящее время уже есть интересные идеи и новшества, такие как искусственный интеллект и другие инструменты машинного обучения, развитие которых в ближайшие годы может значительно повлиять на приложения ЕСМ и BPM. Следует также не упускать из виду и тему блокчейн и ее влияние на ЕСМ, даже если пока здесь еще и нет конкретных примеров.

Как и в любой другой отрасли, рынок ЕСМ находится в постоянном движении, поэтому и к рабочему месту будущего предъявляются все новые требования. Инновации продолжа-

ются, и компания SER продолжает свою работу – как сама, так и в сотрудничестве с клиентами и партнерами – над новыми разработками решений для Digital Workspace, чтобы облегчить компаниям управление информацией и процессами.)

щиков. Сотрудничество – это не отдельное приложение, а часть системы управления информацией и процессами. Внешние партнеры могут быть легко и надежно включены в процессы коммуникации – соответствующие меры безопасности и права доступа реализуются сегодня очень легко. Так конфиденциальная информация доступна только лицам,



FREIWILLIGE KRANKENVERSICHERUNG UP TO DATE

KUNDENORIENTIERTE DIGITALE LÖSUNGEN
SIND LÄNGST EIN MUSS. / DENIS NARULIN,
ANASTASIA JEWSEJWA, 000 ALLIANZ

Der Wunsch der Kunden, Informationen sofort abrufen zu können, bewegt Finanzdienstleister immer mehr dazu, herkömmliche Bürokommunikation durch digitale Serviceangebote zu ersetzen. Durch die Multichannel-Kommunikation lassen sich Wartezeiten erheblich reduzieren: Kunden müssen jetzt nicht mehr Zeit für Sprechstunden vor Ort oder für einen Call-Center-Anruf einplanen, sondern können einfach eine Nachricht per WhatsApp oder Telegram verschicken. Sie bekommen Rückmeldungen innerhalb von Minuten, haben alle Informationen in ihrem Online-Kundenkonto, können Rückrufanfragen hinterlegen und beim Rückruf bereits eine fertige Lösung ihres Problems erhalten. All das gehört heute zum qualitativ hochwertigen Kundenservice.

Die meisten Versicherungsgesellschaften haben bereits eine Reihe von Innovationen entwickelt und implementiert, die die Kommunikation mit Kunden, mit Privatpersonen genauso wie mit HR-Mitarbeitern, erleichtern. So sind z.B. beratende Ärzte der Versicherungsgesellschaft über Messaging-Dienste erreichbar, im Kundenkonto sind die von der Versicherung abgedeckten Kliniken aufgelistet, und der Kundendienst steht jeden Tag rund um die Uhr zur Verfügung. Diese Kommunikationswege lassen sich problemlos in unseren Alltag integrieren und passen sich an unseren Kommunikationsstil und unsere Gewohnheiten an.

FLEXIBLES ANGEBOT AN ZUSATZLEISTUNGEN

Auf den Wunsch der Arbeitgeber hin, die Kosten der Zusatzleistungen für Mitarbeiter effizienter kontrollieren zu können, wurde ein flexibles

Wahlangebot erarbeitet (in Russland „Cafeteria“ genannt). So können Mitarbeiter in ihrem Online-Kundenkonto selbst aussuchen, welche der angebotenen Zusatzleistungen sie in Anspruch nehmen möchten.

Die Versicherung selbst ist eine mögliche Zusatzleistung. Außerdem werden meistens Essenzuschüsse, zusätzliche Urlaubstage, Zuschüsse für ein Fitness-Studio, bezahlte Parkplätze usw. angeboten. Die Flexibilität dient dazu, dass Mitarbeiter eine große Auswahl von Optionen haben und die Zusatzleistungen aussuchen können, die sie wirklich brauchen. Im Fall einer Versicherung sind aktuelle Bedürfnisse der Mitarbeiter maßgeblich bei den Entscheidungen darüber, welche Risiken abgesichert werden, wer versichert wird, sowie welche Bezahlart in Frage kommt.

ELEKTRONISCHE VERSICHERUNGSPOLICE

Die kontinuierliche Entwicklung von neuen Technologien und die globale Digitalisierung verpflichten Versicherungsgesellschaften dazu, auf dem neusten Stand zu bleiben und ihren Kunden einen technisch fortschrittlichen Service anzubieten. Viele Versicherungsgesellschaften verbessern stets ihren Kundenservice und erweitern ihr Angebot durch neue Optionen, die das Leben der Verbraucher einfacher machen.

Momentan werden elektronische Versicherungspolice für die freiwillige Krankenversicherung eingeführt. Die Vorteile dieses Service liegen auf der Hand: Zum einen wird Zeit für die Erstellung und Zustellung der Police in Papierform gespart, zum anderen erhalten die Versicherten ihre Police in elektronischer Form bereits vor dem Beginn des Versicherungszeitraums und können die Police bei Bedarf beliebig oft kopieren.

FLEXIBLER VERSICHERUNGSSCHUTZ

1. Welche Risiken werden abgesichert?

Gesundheitsrisiken	Standardschutz	<ul style="list-style-type: none"> • Stationäre Behandlung • Ambulante Behandlung • Zahnarzt
	Erweiterungen	<ul style="list-style-type: none"> • Schwangerschaft und Geburt • Zusatzleistungen • Zusatzdiagnostik • Medikamente • Occupational Health
	Zusatzversicherungen	<ul style="list-style-type: none"> • Auslandskrankenversicherung • Behandlung im Ausland • Internationaler Versicherungsschutz
Verdienstaufschlag	Lebensversicherung	<ul style="list-style-type: none"> • Unfalltod • Alle Todesfälle
	Arbeitsunfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Dauerhafte Arbeitsunfähigkeit • Krankenhausaufenthalt • Krankschreibung
	Unfall	<ul style="list-style-type: none"> • Einmalige Zahlung
	Schwere Erkrankungen	<ul style="list-style-type: none"> • Nur Krebserkrankungen • Komplettschutz

2. Wer wird versichert?



Mitarbeiter



Eheleute



Kinder

3. Wer bezahlt?



Arbeitgeber



Anteilig Arbeitgeber und Arbeitnehmer (freie Klinikwahl)



Arbeitnehmer (freie Klinikwahl)

Auch die Leistungsbeschreibung sowie die Liste der zuständigen Kliniken werden in elektronischer Form zur Verfügung gestellt. Zu einem Arztbesuch braucht der Versicherte lediglich seinen Pass und die elektronische Police mitzunehmen. Als Anlage zur Hauptversicherungspolice erhalten die Versicherten außerdem elektronische Zertifikate für die Beantragung eines Visums.

ONLINESERVICE FÜR HR-MITARBEITER

Ein Onlineportal für Firmenkunden soll die HR-Mitarbeiter der Unternehmen bei der Verwaltung von freiwilligen Krankenversicherungsverträgen optimal unterstützen. Alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Verwaltung von Policen werden online bearbeitet.

Früher mussten die HR-Mitarbeiter den Kundendienst der Versicherungsgesellschaft kontaktieren, um z.B. die Anzahl der Versicherten zu ändern, Informationen zum Leistungsumfang zu bekommen oder eine Kopie der Police zu beantragen. Heute kann all das online erledigt werden.

Auf dem Portal haben HR-Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf alle nötigen Informationen und können die elektronischen Policen herunterladen. Sie können hier die jeweiligen Leistungsbeschreibungen und deren Kosten sowie alle von der Versicherung abgedeckten medizinischen Einrichtungen auf einer interaktiven Karte sehen.

Das Onlineportal verfügt über ein Modul für die Erstellung von interaktiven Berichten zu einzelnen Aspekten: allgemeine statistische Werte und ihre Dynamik (Anzahl der Versicherten, Versicherungsprämie); Verteilung von Auszahlungen nach Einrichtungen; Inanspruchnahme von Leistungen (wie viel Prozent der Mitarbeiter nutzen ihre Krankenversicherung); Häufigkeit der Arztbesuche; TOP 5 der Erkrankungen der Mitarbeiter; TOP 5 der Kliniken (nach Besuchszahlen und Auszahlungen).

Außerdem bietet das Portal die Möglichkeit, Eingabeparameter zu ändern und einen bestimmten Zeitraum, einzelne Leistungsarten oder Versichertengruppen zu wählen. Dieser Service ermöglicht es, analytische Daten aus dem Versicherungsvertrag zu erhalten und ihre Dynamik während der gesamten Vertragsdauer zu verfolgen. Auch sind in den Berichten anonymisierte Informationen über die Inanspruchnahme von Leistungen medizinischer Einrichtungen enthalten.

GESUNDHEITSFÖRDERUNG AM ARBEITSPLATZ

Präventionsmaßnahmen sind längst fester Bestandteil der modernen Medizin, und ihr Stellenwert wird immer größer. Einer der wichtigen Aspekte der Prävention ist die Motivation der Versicherten. Aber wie kann man dabei den größtmöglichen Erfolg erzielen? Allianz glaubt, dass die Kommunikation mit Versicherten sich am besten über den Arbeitgeber gestalten lässt. Menschen verbringen den Großteil ihrer Zeit auf Arbeit, und hier kann man sie direkt erreichen, ohne dass sie ihren Arbeitsplatz verlassen müssen. Das Programm der Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz – Occupational Health – hilft Mitarbeitern, Erkrankungen vorzubeugen, sie früh zu erkennen, und somit den Behandlungserfolg zu steigern und den Zeit- und Kostenaufwand erheblich zu senken.

Das Programm verläuft in drei Phasen: Involvierung, Prävention und Behandlung.

In der ersten Phase ist es wichtig, die Mitarbeiter für das Thema Gesundheit zu sensibilisieren. Dies kann durch folgende Maßnahmen erreicht werden: Es werden potentielle Gesundheitsrisiken der Mitarbeiter ausgewertet sowie persönliche Ergebnisse und Empfehlungen für weitere Schritte erstellt. Es werden Newsletter über die gesunde Lebensführung an die Mitarbeiter verschickt. Der Arbeitgeber organisiert Gesundheitstage mit Fachvorträgen und Arztgesprächen im Büro.

In der zweiten Phase werden präventive Maßnahmen angeboten. Umfassende Diagnoseuntersuchungen für Mitarbeiter ohne starke Beschwerden werden im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsplans mit Kostenselbstbeteiligung durchgeführt. Jährliche Impfungen und Arztstunden im Büro runden diese Phase ab.

Im dritten Teil erhalten Mitarbeiter professionelle Unterstützung zu psychologischen, finanziellen und rechtlichen Aspekten; sie können beispielsweise an Nichtrauchertrainings teilnehmen und telemedizinische Angebote zur Einholung einer ärztlichen Zweitmeinung nutzen.

Gesundheitsförderliche Leistungen gehören bereits fest zum Produktangebot freiwilliger Krankenversicherungen, und ihr weiterer Ausbau wird für die moderne Krankenversicherung von richtungsweisender Bedeutung sein.)

ДМС В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ЛИНЕЙКА ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ, ПОЛНОСТЬЮ ПОДСТРАИВАЮЩИХСЯ ПОД КЛИЕНТА, УЖЕ ДАВНО СТАЛА НОРМОЙ. / ДЕНИС НАРУЛИН, АНАСТАСИЯ ЕВСЕЕВА, ООО СК «АЛЬЯНС ЖИЗНЬ»

pixabay



Желание клиента получить моментальный доступ к информации заставляет финансовые компании переходить от формата общения в офисе к удаленным сервисам. Многоканальность сокращает время ожидания; теперь можно не выделять время на разговор тет-а-тет или звонок в колл-центр, а отправить сообщение через WhatsApp и Telegram. Ответы в течение нескольких минут, нужная информация в мобильном приложении и личном кабинете, запросы на обратные звонки с уже готовым решением проблемы – без этого уже сложно представить качественную связь с клиентами.

Большинство страховых компаний разработали и внедрили ряд инноваций, облегчающих взаимодействие на любом уровне – от конечного пользователя ДМС до сотрудника HR. Врачи-кураторы доступны через мессенджеры,

перечень клиник по программе страхования указан в личном кабинете, помощь консультантов и службы поддержки можно воспользоваться 24/7. Данные способы коммуникации органично вписываются в наш повседневный опыт, стиль общения и привычки.

ГИБКАЯ СИСТЕМА ЛЬГОТ

Желание более эффективно контролировать расходы на бенефиты для сотрудников привело к возникновению гибкой системы льгот. Гибкая система компенсаций (в российской терминологии – кафетерий) позволяет работнику самому в личном кабинете выбирать, какие из дополнительных благ предоставит ему компания.

Страховое покрытие является одной из льгот, входящих в систему. Помимо этого, в большинстве случаев есть возможность выбора оплаты питания, дополнительных дней

отдыха, оплаты абонемента в тренажерный зал, парковочного места и т.п. Смысл «гибкости» в том, что широкий набор опций позволяет работникам выбрать те из них, которые наиболее необходимы. Отвечая на вопросы «какие риски покрывать?», «кого страховать?» и «как оплачивать?», блок страховых льгот в значительной степени учитывает текущие нужды работников.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ПОЛИС

Непрерывное развитие технологий и глобальная цифровизация общества обязывают страховщиков идти в ногу со временем и предоставлять своим клиентам технически продвинутые сервисные решения. Многие страховые компании постоянно улучшают уровень обслуживания клиентов и запускают новые сервисные опции, которые упрощают жизнь потребителям страховых услуг.

FLEXIBLE BENEFITS. СИСТЕМА ГИБКИХ ЛЬГОТ.

1. Какие риски покрывать?			2. Кого страховать?		3. Как оплачивать?	
Медицинские	Стандартное покрытие	<ul style="list-style-type: none"> • Стационарное • Амбулаторное • Стоматология 	 Сотрудник	 Оплачивается компанией		
	Расширения	<ul style="list-style-type: none"> • Беременность и роды • Дополнительные услуги • Дополнительные диагнозы • Лекарства • Occupational Health 				
	Райдеры	<ul style="list-style-type: none"> • Риски путешественника (ВЗР) • Лечение за рубежом • Международное покрытие 				
Потеря дохода	Страхование жизни	<ul style="list-style-type: none"> • Смерть от ИС • Смерть по любой причине 	 Супруги	 Софинансирование компании и сотрудника (выборочное приращение)		
	Утрата трудоспособности	<ul style="list-style-type: none"> • Постоянная утрата трудоспособности • Госпитализация • Больничные листы 				
	Несчастный случай	<ul style="list-style-type: none"> • Единовременная выплата 				
	Критические заболевания	<ul style="list-style-type: none"> • Только онкология • Полное покрытие 				
			 Дети	 Оплачивается сотрудниками (выборочное приращение)		

Компании внедряют электронные формы полисов ДМС. Преимущества данного сервиса очевидны: не требуется время на выпуск и доставку бумажного полиса; сотрудники получают на свой e-mail электронную версию до начала действия полиса; застрахованный может сделать любое необходимое количество копий полиса. В электронном виде доступны и описание программы страхования, и список клиник. Для обращения в клинику застрахованному достаточно взять паспорт и иметь при себе электронную версию полиса. Специальный сертификат для получения визы также доступен в электронном виде как приложение к основному полису.

ОНЛАЙН-СЕРВИС В ПОМОЩЬ HR-СПЕЦИАЛИСТУ
 Обеспечить эффективную поддержку управления персоналом клиентов по ДМС призван HR-портал. Здесь все процессы, связанные с администрированием полисов, переведены в онлайн.

Ранее HR-специалистам приходилось напрямую связываться с сотрудником отдела сопровождения, чтобы изменить состав застрахованных, получить информацию об их страховых программах, запросить дубликат страхового полиса. Теперь это все доступно в режиме онлайн.

Специалист HR, посетив портал, может в любой момент получить нужную ему информацию, а также скачать электронные полисы. Он увидит программы страхования и их стоимость, а также список ЛПУ, местонахождение которых отмечено на интерактивной карте.

На портале предусмотрен модуль для формирования интерактивных отчетов по отдельным направлениям: общие статистические показатели и их динамика (численность по договору, страховая премия); распределение выплат по лечебным учреждениям; обращаемость (сколько процентов сотрудников используют страховку); частота посещений клиник; TOP 5 групп заболеваний коллектива; TOP 5 клиник (по посещаемости и выплатам).

Благодаря возможностям портала, HR-специалист может менять параметры и выбирать период, а также вид помощи и группы застрахованных, которые его интересуют. Этот сервис позволяет получать аналитические сведения по договору страхования, а также отслеживать их динамику в течение периода действия договора. В отчетах также представлена обезличенная информация о посещаемости ЛПУ.

ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Значение профилактических программ неуклонно растет, и превентивные методы давно стали неотъемлемой частью современной медицины. Одна из важных частей профилактики – мотивация пациента. Но как достичь лучшего результата в вовлечении людей? Allianz полагает, что наиболее эффективная коммуникация с застрахованными возможна в офисе работодателя, где люди проводят большую часть времени. Там можно получить непосредственный доступ к сотрудникам, не отрывая их от работы.

Программы защиты здоровья на рабочем месте – Occupational Health – помогают сотруднику предотвращать заболевания и выявлять их на ранней стадии, таким образом повышая эффективность лечения и существенно снижая стоимость и затраченное время.

Программа проходит в три этапа: вовлечение, профилактика и лечение.

На первой стадии важно привлечь его внимание к своему здоровью: проводится программа оценки рисков для здоровья, по результатам которой сотрудник получает персонализированные результаты и рекомендации по следующим шагам; направляются рассылки о здоровом образе жизни; работодатель организует дни здоровья – лекции и консультативный прием – в офисе.

Вторая часть – сами профилактические сервисы. Комплексные диагностические обследования для людей без серьезных жалоб встраиваются в медицинские планы с помощью франшизы; ежегодная вакцинация и врач в офисе дополняют этот этап.

В третий блок входят: профессиональная поддержка сотрудников (помощь по психологическим, финансовым и юридическим вопросам); программы отказа от курения; телемедицина – возможность получения второго мнения.

Профилактические программы уже прочно заняли свое место в продуктах ДМС, и дальнейшее развитие этого симбиоза будет задавать направление современного медицинского страхования.)

ZUSAMMENWIRKEN MIT SUBJEKTEN PERSONENBEZOGENER DATEN ÜBER WEBSITES

AKTUELLE RECHTLICHE
PROBLEMATIK DER VERWENDUNG
VON WEBSITES FÜR BESCHAFFUNG
UND WEITERVERARBEITUNG VON
PERSONENDATEN. / ALEXEY MUNTYAN,
DHL EXPRESS

Momentan lässt sich permanent zunehmende Relevanz eines solchen Verfahrens der Fernkommunikation von Unternehmen mit ihren Kunden und Partnern wie die Nutzung von Websites feststellen. Diese Sites werden von natürlichen Personen ungeachtet ihres eigenen Rechtsstatus genutzt. Daraus ergibt sich verständlicherweise die dringliche Notwendigkeit, die Beziehungen, die aus der Auswertung von Benutzerdaten zum Zweck des Schutzes der Rechte und legitimen Interessen aller Teilnehmer dieser Beziehungen resultieren, rechtlich zu regeln.

DREIEINIGES WESEN: WEBSITE-INHABER, DOMAIN-MANAGER UND PERSONENDATEN-BETREIBER

Laut Art. 2 des Föderalen Gesetzes „Über Information, Informationstechnik und Informationsschutz“ Nr. 149 vom 27. Juli 2006 gilt Folgendes:

- Die Website ist die Gesamtheit von Programmen für elektronische Rechner und sonstiger Informationen, die in einem Informationssystem enthalten ist – der Zugang dazu wird mittels Internet über Domainnamen und (oder) über Netzwerkadressen gewährleistet, mit denen sich Websites im Internet identifizieren lassen (Pkt. 13);
- Domainname – Kennzeichnung mit Symbolen zur Adressierung von Sites zwecks Sicherung des Zugriffs auf Daten, die im Internet untergebracht sind (Pkt. 15);
- Website-Inhaber – eine Person, die selbständig und nach eigenem Ermessen die Modalitäten der Nutzung der Website einschließlich der Regelungen für die Unterbringung von Informationen auf einer solchen Website festlegt (Pkt. 17).

Der Administrator eines Domainnamens ist eine Person, auf dessen Namen die zur Netzwerk-Adressierung bestimmte Symbolkennzeichnung (Domainname) registriert ist. Für den Inhalt der Informationen auf der Website haftet der Domainadministrator, da ohne seine Kontrolle die Nutzung der Site-Ressourcen nicht möglich ist.

Laut Paragraph 1 Art. 1 des Föderalen Gesetzes „Über personenbezogene Daten“ Nr. 152 vom 27. Juli 2006 definiert der Betreiber selbständig Verfahren und Inhalt der Auswertung von personenbezogenen Daten unter Einsatz von Automationsmitteln, darunter auch in Informations- und Telekommunikationsnetzwerken.

Somit lässt sich bei der Nutzung einer Website zur Auswertung von Personendaten zwischen den Begriffen „Website-Inhaber“, „Domainnamenverwalter“ und „Betreiber“ (in Bezug auf personenbezogene Daten) ein Gleichheitszeichen setzen.



PERSONENDATEN DER WEBSITE-BESUCHER UND -BENUTZER

Betreiber können Personendaten der Besucher und Benutzer im Interesse der Betreiber funktionierender Websites im Wesentlichen auf zweierlei Weise erfassen:

- Beschaffung von Daten, die durch Personendaten-Subjekte in entsprechenden auf den Seiten befindlichen Webformularen (beispielsweise Webformulare für die Rückkopplung oder für die Registrierung auf einer Website) angegeben werden;
- Beschaffung von Daten technischer Art („Benutzerdaten“), die während des Besuchs betreffender Seiten durch Personendaten-subjekte kreiert werden, und die Nutzung ihrer Funktion (beispielsweise der Funktion der Suche nach Schlüsselwörtern im Rahmen einer Website, für deren Eingabe ein Textfeld benutzt wird).

Ist der Inhalt der ersten Kategorie der Angaben unmittelbar von dem Inhalt der Webformulare abhängig, so bewirkt die Definition der Zusammensetzung der sogenannten Benutzerdaten beim Betreiber häufig Schwierigkeiten, da der Betreiber Benutzerdaten unter Anwendung verschiedener Methoden beschaffen kann, so etwa durch cookie files und web beacons. Zur Organisation der Beschaffung von Benutzerdaten lassen sich sowohl die technischen Möglichkeiten im Interesse der Betreiber benutzter Seiten als auch Funktionen fremder Internetservices nutzen wie etwa Yandex.Metrika, Google Analytics oder WebTrends.

Möglich sind Situationen, dass der Betreiber keine Gegenüberstellung von Daten, die durch Personendaten-subjekte selbständig mittels Webformulare geliefert werden und die Identifizierung der Subjekte ermöglichen, mit den Benutzerdaten vornimmt, die der Betreiber bei



Phaboy

den Seitenbesuchen und der Benutzung ihrer Funktionen durch diese Subjekte gewonnen hat. Falls dies der Fall ist, muss dieser Umstand fixiert werden, z.B. durch einen Hinweis in den auf der Website platzierten elektronischen Dokumenten – in der Erklärung zur Politik des Betreibers hinsichtlich der Auswertung von personenbezogenen Daten, in der Zustimmung des Seitenbesuchers zur Auswertung seiner Daten oder in den Konditionen der Seitenbenutzung (Nutzungsvereinbarung).

ERKLÄRUNG ZUR BETREIBERPOLITIK AUF DER WEBSITE

Laut Art. 18.1 des Gesetzes Nr. 152-FS ist der Betreiber als Rechtsperson verpflichtet:

- ein Dokument zu veröffentlichen, das die Politik des Betreibers hinsichtlich der Auswertung von personenbezogenen Daten definiert und Auskunft über die Erfüllung der Vorschriften für den Schutz von genannten Daten (Pkt. 1 Paragraph 1) enthält;
- bei der Erfassung von Personendaten mittels Internet dort das in Pkt. 1 Paragraph 1 152-FS verzeichnete Dokument zu veröffentlichen sowie den Zugriff auf dieses Dokument zu ermöglichen (Paragraph 2).

Die aktuelle Gesetzgebung enthält keine Regelungen zur Form des Dokuments und Vorgaben für dessen Veröffentlichung. Einschlägige Auflagen werden üblicherweise durch Platzierung eines allgemein zugänglichen Hyperlinks zum Wortlaut des Dokuments, das die Politik des Betreibers definiert, im unteren Bereich aller Seiten der Website erfüllt. Der Text selbst kann sowohl auf einer separaten Seite der Website platziert als auch als elektronisches Dokument in einem der üblichen Formate (etwa PDF) präsentiert werden.

Falls der Betreiber gleich mehrere Sites für die Beschaffung von Personendaten benutzt, ist es nicht notwendig, die Erklärung zur Betreiberpolitik auf jeder Website zu platzieren. Es reicht, wenn diese Erklärung auf einer Website platziert ist, und die übrigen Sites mit einem Hyperlink zur genannten Erklärung versehen werden.

ZUSTIMMUNG VON SEITENBESUCHERN ZUR AUSWERTUNG IHRER DATEN

Die Auswertung personenbezogener Daten von Besuchern und Nutzern im Interesse des Seitenbetreibers darf ausschließlich nur möglich sein, falls der Betreiber die Zustimmung der genannten Personendaten-Subjekte eingeholt hat (Pkt. 2 Paragraph 1 Art. 6 152-FS). Seitenbesucher und -nutzer können ihre Zustimmung wie folgt äußern:

- in einem Pop-up, das beim ersten Besuch automatisch auftaucht und den Text „Durch weitere Besuche dieser Seite und Nutzung ihrer Funktionen stimmen Sie der Auswertung Ihrer Personendaten zu“ sowie einen Hyperlink zum vollständigen Wortlaut der Zustimmung zur Auswertung personenbezogener Daten enthält;
- durch Aktivierung einer Checkbox im Feld „Zustimmung zur Auswertung personenbezogener Daten“ und (oder) Aktivierung der Funktion der Eingabe von Daten bei Ausfüllung eines entsprechenden Webformulars unter der Voraussetzung, dass im genannten Feld bzw. Webformular ein Hyperlink zum vollständigen Wortlaut der Zustimmung zur Auswertung von Personendaten enthalten ist;
- durch Akzeptierung (beispielsweise durch Druck auf den Knopf „Akzeptiere“, „Einverstanden“ u. s. w.) der auf der Seite platzierten Nutzungsvereinbarung bzw. Nutzungsregeln, die den Status einer öffentlichen Offerte besitzen und Formulierungen zur Zustimmung der Subjekte zur Auswertung ihrer Daten enthalten.

Die geltende Gesetzgebung verpflichtet den Betreiber nicht direkt zur Einhaltung der Vorschriften aus Paragraph 4 Art. 9 152-FS hinsichtlich des Erhalts der Nutzerzustimmung in Schriftform bzw. in Form eines elektronischen Dokuments, das im Einklang mit der föderalen Gesetzgebung mit elektronischer Unterschrift signiert ist. Es ist nichtsdestotrotz nachdrücklich zu empfehlen, es beim Erhalt einer Zustimmung zur Datenauswertung nicht bei allgemeinen Formulierungen im Pop-up bzw. speziellen Feld bewenden zu lassen und einen detaillierten Text der Zustimmung gemäß Vorgaben von Paragraph 1 Art. 9 152-FS zu verfassen, der den Seitenbesucher konkret über das geplante Vorgehen (Datenauswertung) informiert.)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СУБЪЕКТАМИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ПОСРЕДСТВОМ ВЕБ-САЙТОВ

АКТУАЛЬНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ САЙТОВ ДЛЯ СБОРА И ДАЛЬНЕЙШЕЙ ОБРАБОТКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ. / АЛЕКСЕЙ МУНТЯН, DHL EXPRESS

В настоящее время можно констатировать все возрастающее значение такого способа дистанционного сотрудничества компаний со своими клиентами и партнерами, как использование веб-сайтов. Пользователями сайтов являются физические лица безотносительно их персонального юридического статуса. Соответственно, возникает насущная необходимость юридически урегулировать отношения, возникающие по поводу обработки пользовательских данных с целью защиты прав и законных интересов всех участников данных отношений.

ТРИЕДИНАЯ СУЩНОСТЬ: ВЛАДЕЛЕЦ САЙТА, АДМИНИСТРАТОР ДОМЕНА И ОПЕРАТОР ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Согласно статье 2 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» № 149-ФЗ от 27 июля 2006 года:

- веб-сайт – это совокупность программ для электронных вычислительных машин и иной информации, содержащейся в информационной системе, доступ к которой обеспечивается посредством информационно-телекоммуникационной сети интернет по доменным именам и (или) по сетевым адресам, позволяющим идентифицировать сайты в сети интернет (пункт 13);
- доменное имя – обозначение символами, предназначенное для адресации сайтов в целях обеспечения доступа к информации, размещенной в сети интернет (пункт 15);
- владелец сайта – лицо, самостоятельно и по своему усмотрению определяющее порядок использования сайта, в том числе порядок размещения информации на таком сайте (пункт 17).

Администратором доменного имени является лицо, на имя которого зарегистрировано предназначенное для сетевой адресации символическое обозначение (доменное имя). Ответственность за содержание информации на сайте несет администратор домена, так как использование ресурсов сайта без его контроля невозможно.

Согласно части 1 статьи 1 Федерального закона «О персональных данных» № 152-ФЗ от 27 июля 2006 года оператор самостоятельно определяет порядок и содержание обработки персональных данных с использованием средств автоматизации, в том числе в информационно-телекоммуникационных сетях.

Таким образом, при условии использования веб-сайта для обработки персональных данных, можно поставить тождество между понятиями «владелец сайта», «администратор доменного имени» и «оператор» (в отношении персональных данных).

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ И ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ САЙТА

Операторы могут осуществлять сбор персональных данных посетителей и пользователей сайтов», функционирующих в интересах операторов, двумя основными путями:

- получение сведений, указываемых субъектами персональных данных в соответствующих веб-формах (например, веб-формы обратной связи или регистрации на сайте), размещенных на сайтах;
- получение данных технического характера («пользовательские данные»), создаваемых во время посещения субъектами персональных данных сайтов и использования их функционала (например, функционал поиска по

ключевым словам в рамках сайта, для ввода которых используется текстовое поле).

Если состав первой категории сведений является напрямую зависимым от содержания веб-форм, то определение состава так называемых пользовательских данных часто вызывает у оператора затруднение, так как пользовательские данные могут быть получены оператором с помощью различных методов, например, файлов cookies и веб-маяков. Для организации получения (сбора) пользовательских данных могут использоваться как технические возможности сайтов, используемых в интересах оператора, так и функционал сторонних интернет-сервисов, например, Яндекс.Метрика, Google Analytics, WebTrends.

Возможны ситуации, когда оператор не проводит сопоставление информации, предоставляемой субъектами персональных данных самостоятельно посредством использования веб-форм и позволяющей идентифицировать субъектов, с пользовательскими данными, полученными оператором во время посещения субъектами сайтов и использования их функционала. Если такая ситуация имеет место быть, то данный факт необходимо зафиксировать, например, путем указания в размещенных на сайте электронных документах – политике оператора в отношении обработки персональных данных, согласии пользователя сайта на обработку его персональных данных или в условиях пользования сайтом (пользовательское соглашение).

РАЗМЕЩЕНИЕ НА САЙТЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ ОПЕРАТОРА

Согласно статье 18.1 152-ФЗ оператор, являющийся юридическим лицом, обязан:

- издать документ, определяющий политику оператора в отношении обработки персональных данных и содержащего сведения о реализуемых требованиях к защите персональных данных (пункт 1 части 1);
- при осуществлении сбора персональных данных с использованием сети интернет опубликовать в данной сети документ, указанный в пункте 1 части 1 152-ФЗ, а также обеспечить возможность доступа к этому документу с использованием интернета (часть 2).

Действующее законодательство не содержит положений, регламентирующих форму предоставления документа и порядок его размещения. Рассматриваемые требования обычно реализуются путем размещения общедоступной гиперссылки на текст документа, определяющего политику оператора, в нижней области всех страниц сайта. Сам текст может быть размещен как на отдельной странице сайта, так и представлен в качестве электронного документа в одном из распространенных форматов (например, PDF).

Если оператор использует сразу несколько сайтов для сбора персональных данных, то нет необходимости в размещении текста политики оператора на каждом из сайтов. Будет

достаточным поместить текст политики на одном из сайтов, а на оставшихся сайтах указать прямую гиперссылку на указанный текст.

СОГЛАСИЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА НА ОБРАБОТКУ ИХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Обработка персональных данных посетителей и пользователей сайтов, функционирующих в интересах оператора, должна быть возможна только при условии получения оператором согласия указанных субъектов персональных данных (пункт 2 части 1 статьи 6 152-ФЗ). Посетители и пользователи сайтов могут выразить свое согласие посредством:

- всплывающего окна (pop-up), автоматически отображаемого при первом посещении сайта и содержащего текст «Продолжая посещать данный сайт и использовать его функционал, Вы предоставляете согласие на обработку Ваших персональных данных», а также содержащего гиперссылку на полный текст согласия на обработку персональных данных;
- активации специального флажка (checkbox) в поле «Согласие на обработку персональных данных» и (или) активации функции ввода сведений при заполнении

соответствующей веб-формы, при условии размещения в указанном поле или веб-форме гиперссылки на полный текст согласия на обработку персональных данных;

- принятия (например, путем нажатия на кнопки «Принимаю», «Согласен» и т.п.) размещенного на сайте пользовательского соглашения или пользовательских условий/правил, находящихся в статусе публичной оферты и содержащих положения о согласии субъектов на обработку их персональных данных.

Действующее законодательство прямо не обязывает оператора соблюдать требования части 4 статьи 9 152-ФЗ в отношении получения согласия субъекта персональных данных в письменной форме или в форме электронного документа, подписанного в соответствии с федеральным законом электронной подписью. Тем не менее, настоятельно рекомендуется не ограничиваться при получении данного согласия общим фразой, указанными во всплывающем сообщении или специальном поле, и составить подробный текст согласия, с учетом требований части 1 статьи 9 152-ФЗ о конкретности, информированности и сознательности согласия на обработку персональных данных.)

СФО

3–5 октября 2017, Москва
Отель «InterContinental Moscow Tverskaya»
www.cfosummit-russia.com

14-й ежегодный

САММИТ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ РОССИИ

Единственное стратегическое мероприятие в России для сообщества финансовых директоров



350+
участников



50+
докладчиков

На саммите вы узнаете, как:

- оценить политические, регуляторные и экономические факторы, влияющие на ваш бизнес
- обеспечить финансовую стабильность компании, повысить прибыльность и увеличить её стоимость
- сократить расходы и повысить операционную эффективность
- успешно осуществить трансформацию компании
- эффективно использовать новые технологии
- создать и развивать пул талантов в вашей организации
- противостоять киберугрозам в рамках деятельности финансового директора

В программе саммита 2017 года:

- ➔ ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ от ведущих финансовых директоров России
- ➔ ГЛОБАЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ с участием финансовых лидеров крупнейших мировых компаний
- ➔ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ, посвящённые практическим вопросам и задачам, стоящим перед финансовыми директорами
- ➔ ОБМЕН лучшими практиками и инновационными идеями с представителями Вашего делового сообщества

Специальная скидка на регистрацию по коду **AS1131ANK**



SHARING ECONOMY VERÄNDERT MÄRKTE

DAMIT IN DEM DIGITALEN MARKT EIN FAIRER HANDEL STATTFINDEN KANN, SIND EINHEITLICHE RAHMENBEDINGUNGEN NOTWENDIG. DABEI MUSS DAS SOZIALE TEILEN UNTER SCHONUNG BEGRENZTER RESSOURCEN IM MITTELPUNKT STEHEN. ALLERDINGS KEINE REGELN, DIE DAS WACHSTUM UND DAS POTENTIAL BESCHRÄNKEN UND BEHINDERN. / DR. TATIANA VUKOLOVA, RÖDL & PARTNER

Die Idee von Sharing Economy ist nicht neu. Neu ist die rasante Verbreitung dieses gemeinschaftlichen Konsums, bestärkt durch den Faktor Internet. Ressourcen, die nicht dauerhaft von ihren Eigentümern selbst genutzt werden, können nun über das Internet und dortige Vermittlungsplattformen relativ leicht für eine bestimmte Dauer anderen Nutzern zur Verfügung gestellt und somit effizienter genutzt werden. Menschen können in Echtzeit kommunizieren. Such- und andere Transaktionskosten sind deutlich gesunken.

Zwei Sharing-Economy-Unternehmen sind in der aktuellen Liste der wertvollsten Start-ups weltweit – dem sogenannten The Billion Dollar Startup Club von The Wall Street Journal und Dow Jones VentureSource – zu finden (siehe S. 40). Das sind Uber und Airbnb. Beide nutzen den technischen Fortschritt der digitalisierten Wirtschaft für sich und schaffen in Verbindung mit sozialen Netzwerken einen blitzschnellen Informationsaustausch.

ERFOLGSBEISPIEL AIRBNB

Das 2008 im Silicon Valley gegründete Unternehmen hat eine erstaunliche Entwicklung in den letzten Jahren erfahren. Die Plattform vermittelt Unterkünfte in über 190 Ländern.

Das moderne und zugleich vereinfachte Bezahlssystem ist ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Der Kunde bezahlt seine Buchung über eine der angebotenen Bezahlmethoden an Airbnb. Bei späterer Auszahlung an den Gastgeber behält sich das Unternehmen in Abhängigkeit vom vereinbarten Preis sechs bis zwölf Prozent als Gebühr ein. Vom Gastgeber erhält die Plattform weitere drei Prozent. 2015 hat Airbnb fast die Umsatzgrenze von einer Milliarde Dollar gestreift, 2016 waren es schon 1,6 Milliarden Dollar.

Die ursprüngliche Idee von „Luftmatratze und Frühstück“ (Air Bed and Breakfast) hat sich in den letzten neun Jahren deutlich geändert. Demnach werden weniger Gemeinschaftszimmer angeboten, und mehr die Kurzurlauber und Geschäftsleute in den Fokus genommen. Das Alter ist dabei bunt gemischt, und der Trend geht immer weiter zum Angebot von Ferienhäusern.

Zu leben wie ein Einheimischer, in einer dekorierten Wohnung statt sterilem Hotelzimmer, und das zu einem deutlich günstigeren Preis im Vergleich zu einem Hotel. Diese Art, zu reisen, kommt gut an. Nicht zuletzt deshalb ist die Sharing Plattform so rasant gewachsen. Während das freundschaftliche Teilen auf Vertrauen beruht, wird dieses mithilfe von Bewertungen substituiert. Anhand positiver Bewertungen eines Nutzers wird Sicherheit gegenüber einer fremden Person vermittelt. Es entsteht ein Kontrollsystem, bei dem die Nutzer selbst Regeln erschaffen.

DIE KRITIK AN SOLCHEN PLATTFORMEN NIMMT ZU

Aus der Idee, mit ungenutztem Wohnraum Geld zu verdienen, wurde schnell ein kommerzielles Produkt. Viele gewerbliche Anbieter nutzen die Plattform, um ihre Wohnungen an Touristen statt an reguläre Mieter zu vermieten. Das Geschäft mit steigenden Touristenzahlen ist weitaus lukrativer und spart Steuern für den Anbieter. So entgehen den Kommunen wertvolle Einnahmen durch Betten- und Gewerbesteuer.

Da ist aber noch etwas. Besonders in Metropolen wird eine massive Wohnraumverknappung verzeichnet. Vermehrt werden nicht nur Zimmer, sondern ganze Wohnungen als de facto Ferienwohnungen angeboten und somit dem Wohnungsmarkt entzogen. Das sinkende Angebot wiederum treibt den Mietpreis nach oben. Schließlich wird Airbnb als Mitverursacher steigender Mietpreise angesehen.

REGELUNGSBEDARF ODER SELBSTREGULIERUNG?

In den meisten Metropolen wird versucht, den Trend einzugrenzen und das hinter einer Online-Plattform versteckte Gewerbe zu regulieren.

In New York wurde bereits 2010 ein Gesetz erlassen, welches besagt, dass eine Wohnung nicht unter 30 Tagen zu vermieten ist. Mit über 50.000 Inseraten ist der Big Apple der lukrativste Markt für die Online-Plattform.

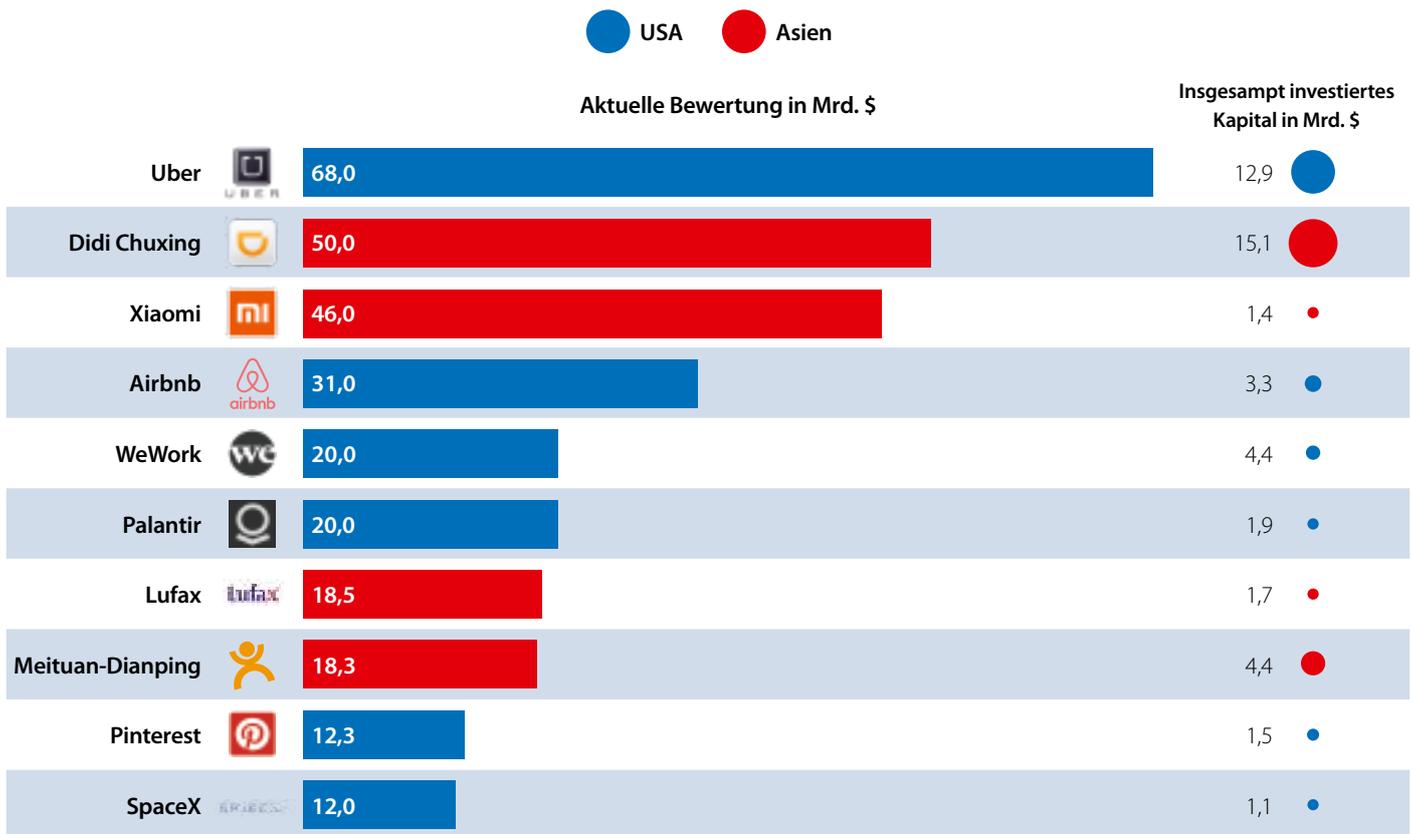
Auch in Deutschland wird auf die genannten Kritikpunkte reagiert. In Berlin wurde mithilfe des am 1. Mai 2014 erlassenen Gesetzes gegen Zweckentfremdung versucht, den angespannten Wohnungsmarkt zu entlasten. Das Gesetz verbietet die gewerbliche Vermietung von Berliner Wohnungen an Touristen, wenn diese nicht ausdrücklich genehmigt ist. Wer nur einen Schlafplatz oder zeitweise seine Wohnung vermietet, in der er überwiegend selbst wohnt, handelt weiterhin völlig legal. Bei illegalen Vermietungen in Berlin – sowie auch in Hamburg, Köln und München – drohen Bußgelder bis zu 50.000 Euro.

Airbnb lenkt immer mehr ein und arbeitet zusammen mit den Metropolen an künftigen Lösungen. In manchen Städten Europas, speziell Amsterdam und London, ist eine Vermietung über die Plattform explizit zugelassen, dennoch muss auch hier der Vermieter einen Mindestzeitraum der Vermietung einhalten und Steuern abführen.

SHARING ECONOMY IN RUSSLAND

Die Debatte über den Trend des Teilens und Tauschens, der durch innovative Technologien befeuert wird, ist noch sehr jung in Russland. Besonders die neuen Technologien treffen bei den sehr technikaffinen Russen auf große Resonanz. In Zeiten von Wirtschaftskrise und sinkenden Reallöhnen bieten Portale wie z.B.

DIE WERTVOLLSTEN START-UPS DER WELT



Quelle: The Wall Street Journal/Dow Jones VentureSource (graphics.wsj.com/billion-dollar-club; Stand: Juli 2017)

Airbnb eine gute Möglichkeit, ohne großen Aufwand zusätzliche Einnahmen zu erwirtschaften.

Die russische Gesetzgebung reagiert passiv. Zwar ist der Gedanke, Rahmenbedingungen zu implementieren, ähnlich motiviert wie in Europa. Dennoch stößt er in der Gesellschaft auf Widerstand. Zu groß sei der Einfluss auf die Stellung der Eigentümer und damit verbundene Eingriffe in die Privatsphäre.

Erste Ansätze für eine Reglementierung kommen dennoch aus St. Petersburg. Speziell im Stadtzentrum sind sogenannte „Mini-Hotels“ ein gut laufendes Geschäftsmodell. Dementsprechend wird über einen Gesetzentwurf zur Veränderung von Art. 17 des Wohnungsgesetzbuches der RF (WGB) diskutiert. Es handelt sich um ein Verbot von Hoteldienstleistungen und kurzzeitiger Unterbringung von Bürgern in Wohnräumen von z.B. Mehrfamilienhäusern.

Allerdings wurde im Rahmen einer Prüfung des Verbots durch die Gesellschaftskammer Russlands in einem Gutachten festgehalten, dass ein generelles Verbot von Hoteldienstleistungen und kurzzeitiger Unterbringung von Bürgern in privaten Wohnräumen zu weitgehende Einschränkungen darstellt und außerdem gegen geltende russische Gesetze verstößt.

Die Unzulässigkeit des Verbots wird mit folgenden Umständen begründet:

1. Das Verbot werde den Tourismus beeinträchtigen und günstige Aufenthaltsvarianten reduzieren, da „Nicht-Wohnräume“ sich nur auf dem 1. Stock befinden können (Art. 22 WGB).

2. Das Verbot würde das Recht des Eigentümers über die Verfügung seines Wohnraums (Pkt. 3, Art. 55 der russischen Verfassung) einschränken. Gemäß dieser Vorschrift sind gesetzliche Einschränkungen von Rechten nur dann zulässig, wenn dies für den Schutz der

Verfassungsordnung, Sittlichkeit, Gesundheit, Rechte und gesetzliche Interessen anderer Personen, Staatsverteidigung und Sicherheit notwendig ist. Allein das Recht der Eigentümer, über eigenes Vermögen zu verfügen, führe zu keiner Beeinträchtigung von Rechten anderer Personen.

3. Ferner verstoße der Gesetzentwurf auch gegen Pkt. 1, Art. 34 der Verfassung, wonach jeder das Recht auf Nutzung eigener Fähigkeiten und eigenen Vermögens für Geschäftstätigkeit sowie andere gebotene Tätigkeit hat.

4. Gemäß Pkt. 2, Art. 209 des Zivilgesetzbuches der RF kann jeder Eigentümer nach seinem Belieben mit seinem Vermögen verfahren. Wenn also eine Wohnung nicht zum Wohnen genutzt wird, schließe das die Verletzungen von Rechten anderer auch nicht aus, deswegen sei das Verbot unlogisch.

5. Laut der Erklärung zum Gesetzentwurf müssten die Wohnräume in „Nicht-Wohnräume“ umgewandelt werden, damit die Hoteldienstleistungen rechtmäßig wären. Gemäß dem Gesetz „Über das sanitärepidemiologische Wohlergehen der Bevölkerung“ ist die Unterbringung der Bürger in „Nicht-Wohnräumen“ verboten (Pkt. 2, Art. 23).

Laut Empfehlung der Gesellschaftskammer soll die kurzzeitige Unterbringung und Hoteldienstleistungen präziser geregelt werden. Das betrifft nicht nur die Rechtsstellung der Verhältnisse und Haftungsoptionen der handelnden Personen, sondern auch die Informationsnotwendigkeit für die Nachbarn.

Die Diskussion bekommt hinreichende Aufmerksamkeit im Vorfeld der Fußball-Weltmeisterschaft, die 2018 in Russland ausgetragen wird. Denn die Wahl der Unterkunft spielt für Touristen nach wie vor eine große Rolle.)



SHARING ECONOMY ИЗМЕНЯЕТ РЫНКИ

ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДОБРОСОВЕСТНОЙ ТОРГОВЛИ НА ЦИФРОВЫХ РЫНКАХ НЕОБХОДИМЫ ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ. ПРАВИЛА, КОТОРЫЕ НЕ СТАНУТ ОГРАНИЧИВАТЬ ИЛИ СДЕРЖИВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ. / ТАТЬЯНА ВУКОЛОВА, RÖDL & PARTNER

Идея Sharing Economy – экономики совместного потребления – не нова. Новым является быстрое распространение этого принципа совместного пользования, усиливаемого таким фактором, как интернет. Ресурсы, которые не используются их владельцами постоянно, могут через интернет и локальные посреднические платформы относительно легко стать на определенное время доступными для других пользователей – и, таким образом, использоваться более эффективно. Люди могут общаться в режиме реального времени. Кроме того, значительно снизилось время поиска и другие операционные издержки.

В рейтинге самых дорогих стартапов мира по версии The Wall Street Journal совместно с Dow Jones VentureSource – так называемом клубе стартапов-миллиардеров – весьма достойно представлены две компании, работающие на принципах Sharing Economy (см. стр. 42). Это Uber и Airbnb. Обе компании используют в своем бизнесе технический прогресс цифровой экономики и создают в комбинации с социальными сетями молниеносный обмен информацией.

ИСТОРИЯ УСПЕХА: AIRBNB

Основанная в Силиконовой долине в 2008 году компания за последние годы прошла удивительный путь развития. Этот сервис по сдаче и съему жилья в интернете доступен в более чем 190 странах мира.

Современная и упрощенная платежная система является одной из важнейших составляющих успеха. Клиент оплачивает свое бронирование одним из предлагаемых способов компании Airbnb. При последующем переводе денег владельцу жилья компания оставляет себе в качестве комиссии со сделки от 6% до

12% в зависимости от согласованной цены. От владельца жилья платформа получает еще 3%. В 2015 году Airbnb достигла оборота почти в один миллиард долларов США, в 2016 году это были уже 1,6 млрд долларов США.

Первоначальная идея «надувного матраса и завтрака» (Air Bed And Breakfast) за последние девять лет претерпела значительные изменения. Сегодня это все меньше «общие комнаты»; в центре внимания все чаще находятся клиенты, желающие провести краткосрочный отпуск, или деловые клиенты. Возраст при этом может быть очень разным, и тенденция движется все больше в сторону предоставления в аренду домов для отпускников.

Жить, как местные, в украшенной «для себя» квартире, а не в стерильной комнате отеля, и к тому же по гораздо более низкой цене по сравнению с отелем – такой вид путешествий находит все больше поклонников. Не в последнюю очередь именно из-за этого сервис по сдаче и съему жилья так быстро рос. В то время как дружеское пользование основано на доверии, этот вид пользования базируется на отзывах. На основании положительных отзывов пользователя создается ощущение безопасности по отношению к незнакомым людям. В результате возникает система контроля, в которой пользователи сами создают правила.

ПОДОБНЫЕ ПЛАТФОРМЫ – В ФОКУСЕ КРИТИКИ

Идея зарабатывать деньги на неиспользуемой жилой площади быстро стала коммерческим продуктом. Многие коммерческие поставщики услуг используют платформу для предоставления своих квартир в аренду туристам вместо обычных арендаторов. Этот бизнес с увеличением числа туристов является гораздо более прибыльным и экономит расходы арендодате-

лей на налоги. Таким образом, муниципалитеты недополучают важные для их бюджета доходы от налога за проживание в гостинице и промышленного налога.

Но это не все. В городах – особенно крупных – ощущается массовый дефицит жилья. Все чаще не только комнаты, но и целые квартиры предлагаются де-факто в качестве квартир для отпускников, и, таким образом, уходят с рынка жилья. Снижение предложения, в свою очередь, приводит к повышению арендной платы. В результате, компания Airbnb рассматривается как одна из главных причин роста арендных ставок.

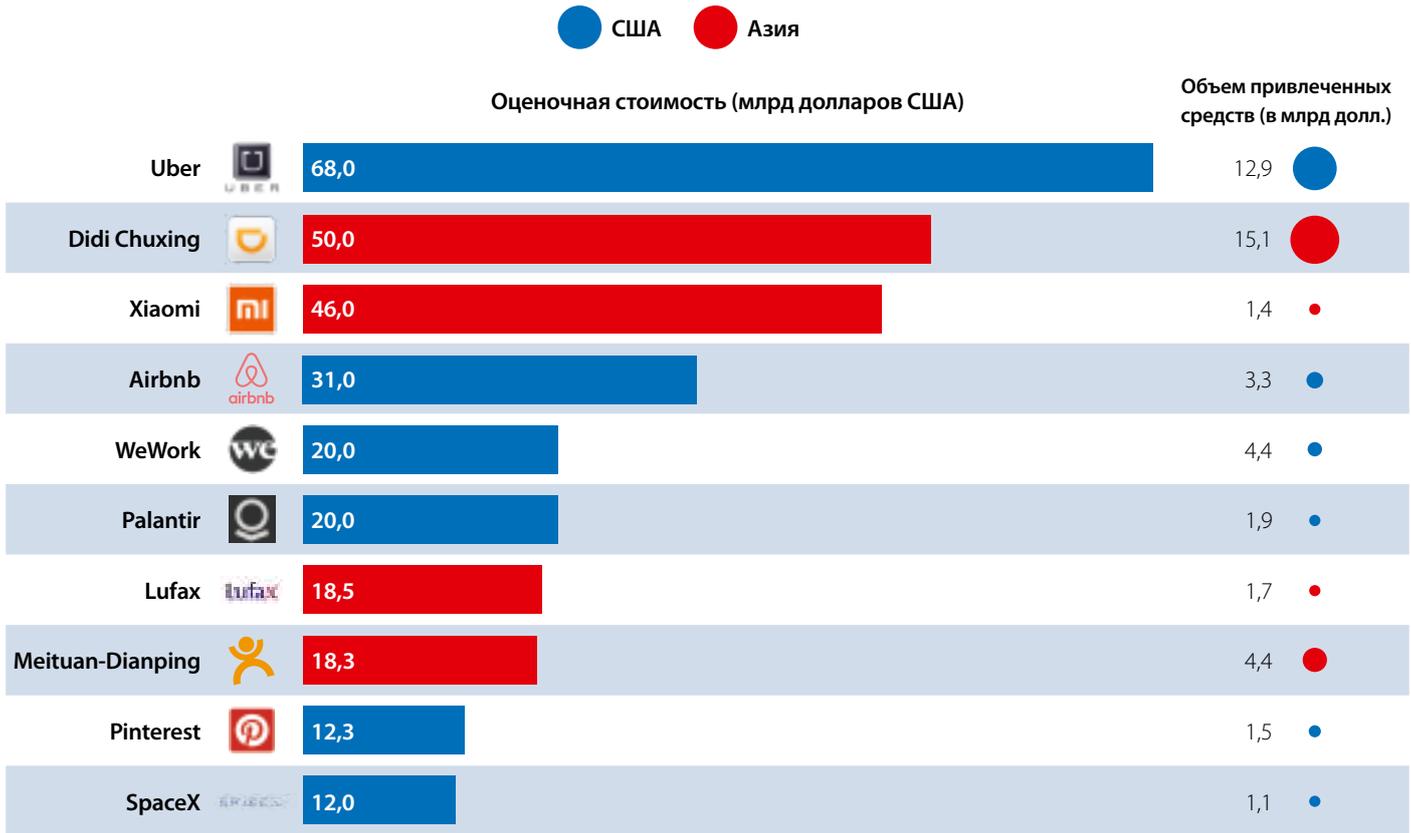
НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИЛИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ?

В большинстве крупных городов пытаются ограничить эту тенденцию и регулировать бизнес, прячущийся за онлайн-платформой.

В Нью-Йорке уже в 2010 году был принят закон, запрещающий сдавать квартиру в аренду менее чем на 30 дней. Насчитывая более 50 тыс. объявлений, город является самым прибыльным рынком для онлайн-сервиса.

Реагируют на упомянутые критические замечания и в Германии. В Берлине была принята попытка снять напряжение на рынке жилья с помощью принятого 1 мая 2014 года закона об использовании жилых помещений не по назначению. Закон запрещает коммерческую аренду квартир в Берлине для туристов, если на это нет специального разрешения. Тот, кто временно сдает спальное место или квартиру, в которой он в основном живет сам, действует по-прежнему совершенно законно. За нелегальную сдачу жилья аренду в Берлине, а также в Гамбурге, Кёльне и Мюнхене, грозит штраф в размере до 50 тыс. евро.

САМЫЕ ДОРОГИЕ СТАРТАПЫ МИРА



Quelle: The Wall Street Journal/Dow Jones VentureSource (graphics.wsj.com/billion-dollar-club; по состоянию на июль 2017)

Airbnb все больше идет на компромисс и работает совместно с городами над будущими решениями. В некоторых европейских городах, в частности, Амстердаме и Лондоне, договор аренды через платформу разрешен официально, но опять же, хозяин жилья должен соблюдать минимальный срок аренды и платить налоги.

SHARING ECONOMY В РОССИИ

Споры о тенденциях «долевого» участия и обмена, которые подпитываются инновационными технологиями, в России возникли недавно. Новые технологии имеют большой резонанс, прежде всего, у технически подкованных россиян. Во времена экономического кризиса и падения реальной заработной платы такие порталы, как Airbnb, предлагают отличный способ получить дополнительный заработок без особых усилий.

Российское законодательство реагирует на это пассивно. Хотя идея введения нормативной базы имеет аналогичную мотивацию, как в Европе, она встречает сопротивление в обществе. Слишком велико влияние на ситуацию владельцев жилья и связанное с этим вмешательство в частную жизнь.

Первые попытки регулирования были осуществлены в Санкт-Петербурге. Так называемые «мини-отели», особенно в центре города, являются хорошо работающей бизнес-моделью. В этой связи обсуждается проект изменения

статьи 17 Жилищного кодекса РФ (ЖК). Речь идет о запрете на гостиничные услуги и краткосрочное проживание граждан в жилых помещениях, например, многоквартирных домов.

Тем не менее, в докладе по результатам анализа такого запрета в Общественной палате сказано, что общий запрет на гостиничные услуги и краткосрочное проживание граждан в частных жилых помещениях является слишком далеко идущим ограничением, а также нарушает действующее законодательство РФ.

Недопустимость запрета обосновывается следующими обстоятельствами:

1. Запрет будет влиять на развитие туризма и снижать количество возможных вариантов пребывания, так как «нежилые помещения» могут быть расположены только на первом этаже (ст. 22 ЖК).

2. Запрет будет ограничивать право собственника на распоряжение своим жилым помещением (п. 3 ст.55 Конституции РФ). В соответствии с этим положением юридические ограничения прав допустимы только, если это необходимо для защиты конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обороны и безопасности государства. Само право владельцев распоряжаться своей собственностью не приводит к нарушению прав других лиц.

3. Кроме того, законопроект противоречит также п. 1, ст. 34 Конституции, согласно кото-

рому каждый имеет право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

4. В соответствии с п. 2, ст. 209 Гражданского кодекса РФ каждый владелец вправе распоряжаться своим состоянием по своему усмотрению. Таким образом, если квартира не используется для проживания, то это также не исключает нарушений прав других лиц, поэтому запрет нелогичен.

5. Согласно пояснениям к законопроекту, жилые помещения должны быть переведены в «нежилые помещения» для того, чтобы гостиничные услуги считались правомерными. Однако в соответствии с законом «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» размещение граждан в «нежилых помещениях» запрещено (п. 2, ст. 23).

Общественная палата рекомендует более жестко контролировать краткосрочное размещение и гостиничные услуги. Это касается не только правового статуса отношений и ответственности участников, но и необходимости информирования соседей.

Дискуссия привлекает достаточно большое внимание в преддверии чемпионата мира по футболу, который пройдет в России в 2018 году, поскольку выбор возможности проживания, как и прежде, играет для туристов важную роль.)



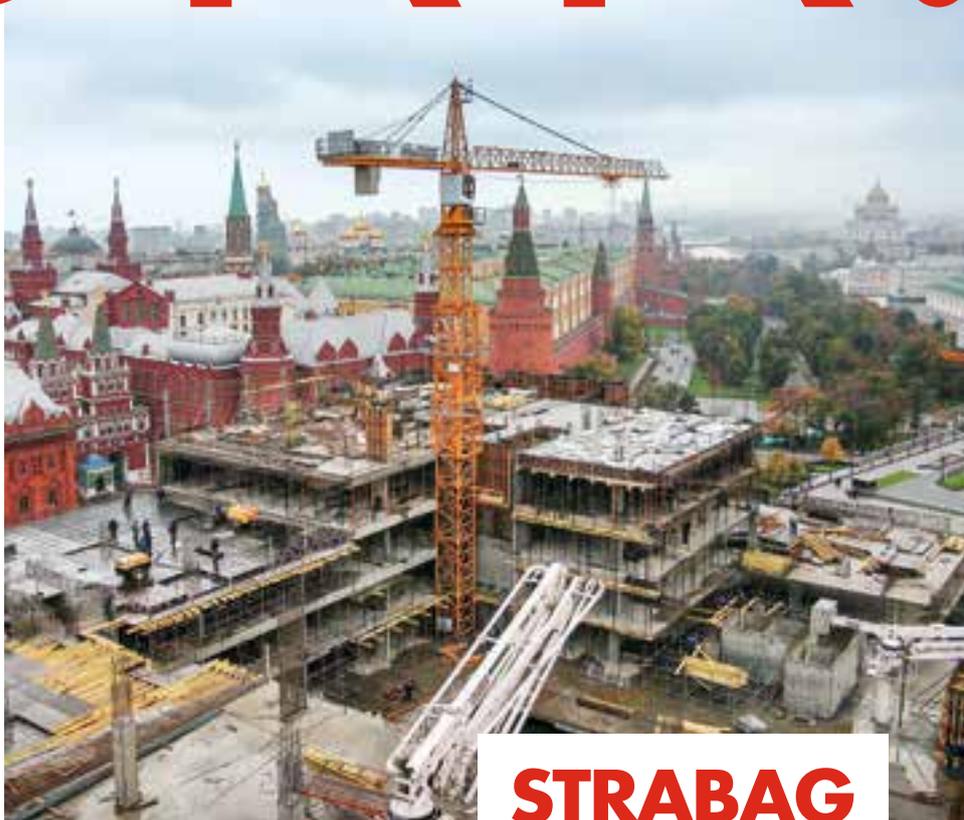
TEAMS WORK.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann. Als einer der führenden europäischen Technologiekonzerne für Baudienstleistungen ist STRABAG in Russland mit rund 1.150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in allen Bereichen der Bauindustrie tätig. Durch unsere mehr als 25-jährige Erfahrung in Russland verfügen wir neben umfangreichen technischen Kompetenzen auch über umfassende Kenntnisse rechtlicher, behördlicher und administrativer Rahmenbedingungen.

Unser STRABAG-Team begleitet Sie bei Ihrer Expansion am russischen Markt. Als Generalunternehmerin übernehmen wir gerne die gesamte Projektabwicklung und übergeben Ihnen ein schlüsselfertiges Objekt.

Für einen reibungslosen Ablauf binden Sie unser Team möglichst früh ein!

www.ru.strabag.com



STRABAG
TEAMS WORK.

DIGITALISIERUNG FORCIERT KONVERGENZ DER BRANCHEN

DIE ZUNEHMENDE DIGITALISIERUNG BRINGT ZAHLREICHE CHANCEN FÜR VERSICHERUNGEN MIT UND ZWINGT DIESE, SICH WEITERZUENTWICKELN. / DR. MATTHIAS GRÖBNER, DETECON INTERNATIONAL GMBH

Die zunehmende digitale Vernetzung ermöglicht es Unternehmen, den Kunden immer komplexere Produkte und umfassendere Services anzubieten. Zusätzliche Leistungen entstehen dabei meistens im Netzwerk von Partnerunternehmen. Konsequenterweise führt dies zu einer zunehmenden Konvergenz von Produkten und Services aus verschiedenen Branchen. Versicherer laufen Gefahr, mit ihrer klassischen Produktstrategie abgehängt zu werden.

IN EINER ANALOGEN WELT WAREN DIE BRANCHEN KLAR ABGEGRENZT

Im nicht-digitalen Zeitalter war der Versicherer lediglich für den Verkauf einer Versicherungspolice und das Begleichen der Schadenkosten zuständig. Um alles andere musste sich der Kunde selbst kümmern.

Getrieben durch die Notwendigkeit der Prozesskostenoptimierung und Betrugsvermeidung haben Versicherer in den letzten Jahren ihre Versicherungsprodukte jedoch durch Assistance-Leistungen ergänzt. Beispielsweise bei einem Verkehrsunfall ruft der Versicherer den Abschleppdienst aus seinem Werkstatt-Netz, die Vertragswerkstatt führt die Reparatur durch und stellt außerdem einen Mietwagen bereit.

Auch wenn die Versicherungsprodukte vermehrt durch Assistance-Leistungen angereichert wurden und damit der Versicherungsbetrieb komplexer wurde, war der Bezugspunkt für den Kunden weiterhin klar: Im Schadenfall ist der Versicherer sein Ansprechpartner.

VERTRIEB FINDET BRANCHENÜBERGREIFEND STATT

Ähnlich verhielt es sich im Vertrieb. Trotz zunehmender Multikanal-Kommunikation bewahrte das Kernprodukt „Versicherungspolice“ eindeutig seinen Branchenbezug.

Natürlich gab es auch früher bereits Cross-Selling-Ansätze für Versicherungsprodukte in anderen Branchen. Reisebüros haben bei der Reisebuchung eine Auslandskrankenversicherung angepriesen, Banken haben bei Aufnahme

eines Immobilienkredits für einen Hausbau eine Hausratsversicherung und den Abschluss einer Lebensversicherung empfohlen, der Autohändler hat beim Autokauf nahegelegt, gleich eine KFZ-Versicherung mit abzuschließen.

Trotzdem war jedem Kunden klar, dass er einen Versicherungsvertrag abgeschlossen hat. Auch eine wachsende Anzahl an branchenübergreifenden Sales-Ansätzen und Vertriebskanälen, z.B. über InsurTechs und Vergleichsportale, änderte an diesem Sachverhalt zunächst einmal nichts.

NÄCHSTER SCHRITT: PRODUKTE VERSCHMELZEN

Doch durch die verstärkte Verschiebung vom Produkt zum Service schwimmt die Branchenzuordnung der Angebote zunehmend. Bei der „Sicherheit rund ums Haus“ sind z.B. verschiedene Dienstleister beteiligt:

- das Telekommunikationsunternehmen, das die Smart-Home-Technologie und Cloud-Plattform für die Daten bereitstellt;
- das Versicherungsunternehmen, das eine Hausratsversicherung anbietet und im Schadenfall den Schaden begleicht;



- das Elektronikunternehmen, das die Smart-Home-Technologie hergestellt hat;
- die Sicherheitsfirma, die die Sicherheitsdaten überwacht und im Notfall vor Ort nachsieht,
- der Hausmeisterservice, der im Falle eines Schadens die Reparaturen vor Ort durchführt.

Mit weiteren Services möchten dann noch Energieversorger den Energieverbrauch optimieren und der Einzelhandel seine Produkte durch Smart Home ins Haus liefern.

Doch wer ist der „Inhaber“ dieser „Sicherheit rund ums Haus“? Verkauft der Versicherer eine Hausratversicherung mit Assistance-Leistungen? Oder aber bietet das Telekommunikationsunternehmen einen DSL-Anschluss mit Smart-Home-Technik und obendrein eine Versicherung an?

Ähnlich wie bei der Reise von A nach B mit dem Kfz: Autobauer, Telco-Anbieter, Versicherer, Werkstätten, Kartendienstleister und Reiseunternehmen sind allesamt an dem Service „Sichere Reise mit dem Auto“ beteiligt.

Oder auch im Bereich Gesundheit: Hier kümmern sich Telekommunikationsunternehmen mit eHealth-Plattformen, Fitness-InsurTechs, Krankenversicherungen, Ärzte, Krankenhäuser, Heil- und Hilfsmittelunternehmen um das „Gesunde Leben“.

VERSICHERER MÜSSEN IHRE ROLLE IN DIGITALEN ÖKOSYSTEMEN FINDEN

Die zunehmende Konvergenz der Branchen bietet Chancen, aber auch erhebliche Risiken für Versicherungen. Um sich gut positionieren zu können, müssen Versicherer daher ihre Bemühungen in der Hinsicht intensivieren, dass sie:

- über den Tellerrand ihrer Versicherungsprodukte hinausschauen und bereit sind, mit anderen Branchen oder InsurTechs übergreifende Services zu entwickeln. Co-Innovation-Workshops nach dem Design-Thinking-Ansatz sind ein möglicher Ansatz.
- ihre Fach- und IT-Architekturen öffnen, um flexibel über standardisierte Dienste mit anderen Branchen kooperieren zu können. Denn der Bau individualisierter Schnittstellen für jeden einzelnen Kooperationspartner ist ineffizient, kostspielig und dauert zu lange.
- ihre Vertriebsstrukturen befähigen, komplexe Produkte und Services zu verstehen. Denn ein Versicherungsmakler muss zukünftig z.B. auch die Funktionalitäten von „Smart Home“

erklären können, wenn er eine Hausratversicherung verkaufen will.

Versicherer, die sich diesen Herausforderungen stellen, haben einen großen Vorteil gegenüber ihren Mitbewerbern. Denn sie sind in der Lage, ihre Rolle in digitalen Ökosystemen mitzubestimmen und damit den bestmöglichen Wertbeitrag für Kunden und sich selbst sicherzustellen.

Die Bankenbranche ist durchaus ein Indikator dafür, in welche Richtung die Entwicklung gehen wird: Standardisierte Schnittstellen, nicht zuletzt durch den PSD2-Standard, führen dazu, dass branchenübergreifende Kooperationsmodelle forciert werden. Es gibt bereits Unternehmen, die sich auf die Bereitstellung einer entsprechenden Kooperationsplattform spezialisiert haben.

Wenn Versicherer sich nicht rechtzeitig über branchenübergreifende Geschäftsmodelle Gedanken machen, laufen sie Gefahr, daran nicht beteiligt zu werden und mit ihren klassischen Versicherungsprodukten den Anforderungen des Marktes hinterherzulaufen.)

Dieser Artikel erschien zuerst im Blog „matthiasgroebner.de“

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УСКОРЯЕТ КОНВЕРГЕНЦИЮ ОТРАСЛЕЙ

РАСТУЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ЗАСТАВЛЯЕТ ИХ РАЗВИВАТЬСЯ. / Д-Р МАТТИАС ГРЁБНЕР, DETECON INTERNATIONAL GMBH

Набирающее темп создание сетевых структур в цифровом формате дает возможность компаниям предлагать клиентам все более сложные продукты и обширные услуги. При этом дополнительные результаты в большинстве случаев достигаются в объединениях компаний-партнеров, что, соответственно, приводит к увеличению конвергенции продуктов и услуг из различных отраслей. Страховые компании, с их классической стратегией развития продуктов, рискуют оказаться в зависимом положении.

В АНАЛОГОВОМ МИРЕ ИМЕЛО МЕСТО ЧЕТКОЕ РАЗГРАНИЧЕНИЕ ОТРАСЛЕЙ

В доцифровую эпоху страховщик отвечал только за продажу страхового полиса и покрытие расходов по возмещению ущерба. Обо всем остальном должен был заботиться сам клиент.

В последние годы страховые компании, подгоняемые необходимостью оптимизации процессов и предотвращения мошенничества, все же дополнили свои продукты услугами по предоставлению помощи клиентам. Например, при дорожно-транспортном происшествии страховщик звонит в службу технической помощи, относящейся к его сети станций технического обслуживания; сервисный центр гарантийного и технического обслуживания производит ремонт автомобиля и, помимо этого, предоставляет клиенту арендованный автомобиль.

Даже когда страховые продукты все больше и больше обогащаются услугами по предоставлению помощи, и страховое предприятие при этом становилось более многоплановым, у клиента по-прежнему был четкий ориентир: в случае возникновения ущерба он будет решать все вопросы со страховой компанией.

СБЫТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА МЕЖОТРАСЛЕВОМ УРОВНЕ

Аналогичная картина наблюдается в сфере сбыта. Несмотря на расширение многоканальной

связи, основной продукт – страховой полис – однозначно сохранил свою принадлежность к отрасли. Конечно, начинания по проведению перекрестных продаж ранее уже имели место в других отраслях. Туристические агентства при бронировании туров широко рекламировали медицинские страховки для туристов, выезжающих за рубеж. Банки при получении клиентом ипотечного кредита на строительство дома рекомендовали ему застраховать домашнее имущество и заключить договор страхования жизни. Автодилеры при покупке автомобиля настоятельно советовали клиенту сразу же оформить страховку на автомобиль.

Несмотря на это, каждый покупатель четко понимал, что заключил договор страхования. Положение вещей пока не изменило даже возрастающее количество межотраслевых подходов к продажам и межотраслевых каналов сбыта, например, с помощью технологий страхования (InsurTechs) и порталов для сравнения цен.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ: ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОДУКТОВ

Тем не менее, из-за увеличивающегося сдвига от продукта к услуге привязка предложений к определенной отрасли все больше и больше «размывается». Например, в предоставлении услуг, связанных с обеспечением «безопасности вокруг дома», принимают участие различные поставщики услуг, как то:

- телекоммуникационная компания, которая предоставляет технологию «умный дом» и «облачную» платформу для передачи данных;
- страховая компания, которая предлагает страхование домашнего имущества и покрывает убытки в случае возникновения ущерба;
- компания-производитель технологии «умный дом»;
- охранный фирму, контролирующая безопасность данных и, при необходимости, осуществляющая наблюдение на месте;

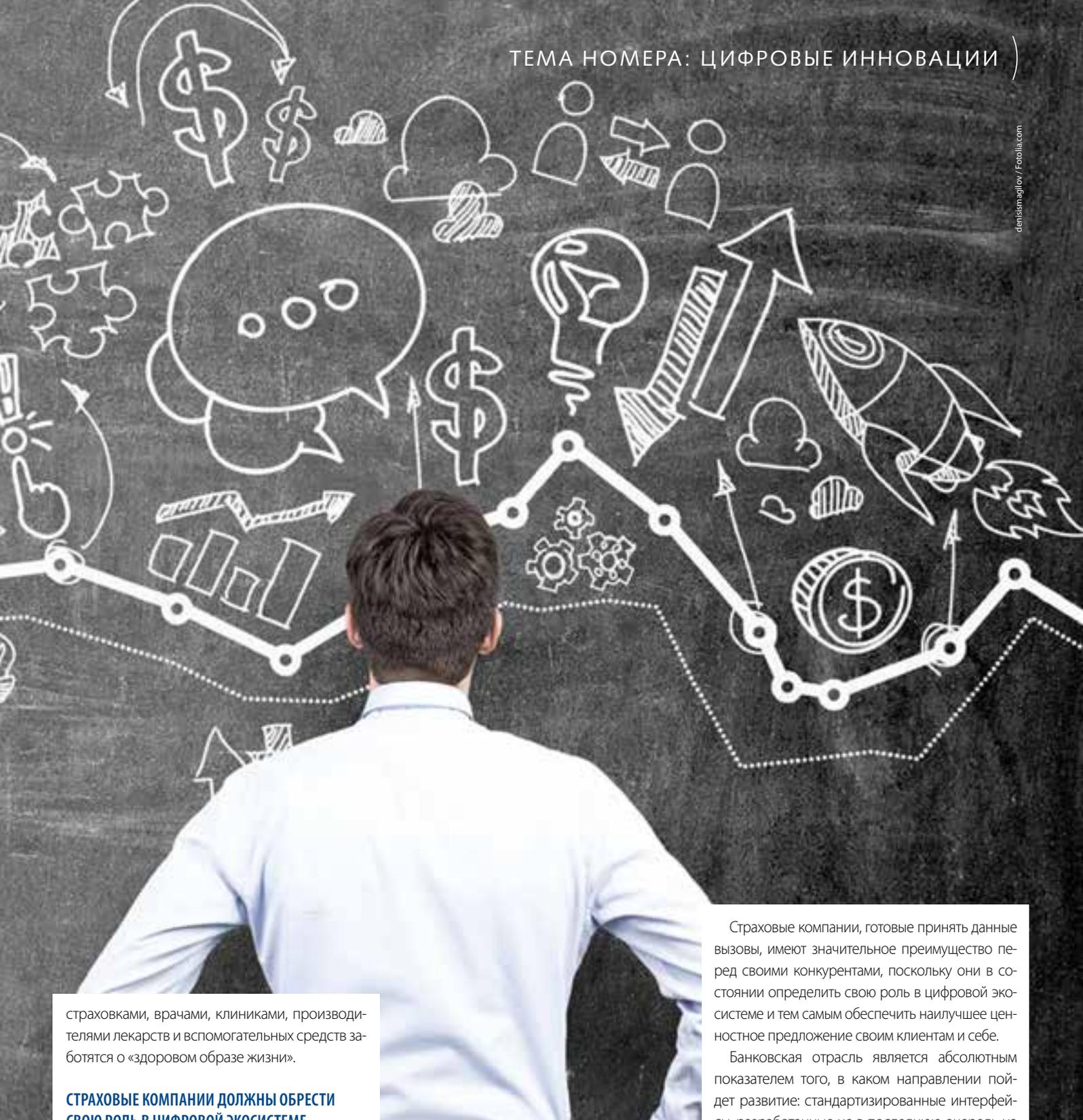
- организация по управлению домами, которая в случае возникновения ущерба производит ремонт на месте.

С помощью других услуг поставщики электроэнергии хотят оптимизировать потребление электроэнергии, а предприятия розничной торговли – доставлять свои продукты в дома с использованием технологии «умный дом».

Вот только кто является «владельцем» этой «безопасности вокруг дома»? Продает ли страховая компания полис страхования домашнего имущества вместе с услугами по оказанию помощи? Или, может быть, телекоммуникационная компания предлагает интернет-подключение к технике «умного дома» и, помимо этого, еще и страховку?

Аналогичная ситуация имеет место при поездке на автомобиле из пункта А в пункт В: автопроизводители, компании-поставщики телекоммуникационных услуг, страховые компании, станции техобслуживания, поставщики навигационных услуг и туристические фирмы – все вместе участвуют в предоставлении услуги «безопасная поездка на автомобиле».

Или же в сфере здравоохранения: здесь телекоммуникационные компании вместе с платформами eHealth («электронное здоровье»), технологиями в области физической культуры и страхования (Fitness-InsurTechs), медицинскими



страховками, врачами, клиниками, производителями лекарств и вспомогательных средств будут бороться о «здоровом образе жизни».

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ДОЛЖНЫ ОБРЕСТИ СВОЮ РОЛЬ В ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЕ

Возрастающая конвергенция отраслей дает страховым компаниям новые возможности, но вместе с тем сопряжена со значительными рисками. Поэтому для того, чтобы занять выгодное положение на рынке, страховые компании должны активизировать свои усилия, чтобы:

- заглянуть за рамки своих страховых продуктов и быть готовыми к разработке межатраслевых услуг совместно с другими отраслями или компаниями, использующими технологии страхования (InsurTechs). Возможным началом может стать проведение совместных семинаров по инновациям в соответствии с концепцией дизайн-мышления;

- открыть свою отраслевую архитектуру и архитектуру ИТ для получения возможности гибкого сотрудничества с другими отраслями, поскольку создание отдельных интерфейсов для каждого делового партнера неэффективно, требует больших затрат и занимает много времени;
- дать возможность своим структурам сбыта понимать комплексные продукты и услуги, поскольку в будущем, например, если страховой агент будет продавать полис страхования имущества, он должен будет иметь достаточную квалификацию, чтобы объяснить клиенту, что такое «умный дом».

Страховые компании, готовые принять данные вызовы, имеют значительное преимущество перед своими конкурентами, поскольку они в состоянии определить свою роль в цифровой экосистеме и тем самым обеспечить наилучшее ценностное предложение своим клиентам и себе.

Банковская отрасль является абсолютным показателем того, в каком направлении пойдет развитие: стандартизированные интерфейсы, разработанные не в последнюю очередь на основе стандарта PSD2, приводят к ускорению создания межатраслевых моделей сотрудничества. Уже имеются компании, которые специализируются на предоставлении соответствующих платформ для сотрудничества.

Если страховые компании своевременно не задумаются о межатраслевых моделях ведения бизнеса, они рискуют остаться за рамками процесса и со своими классическими страховыми продуктами все время лишь догонять потребности рынка.)

Данная статья первоначально была опубликована в блоге «matthiasgroebner.de».

AUS ERSTER HAND: DAS BULL-BEISPIEL

IN RUSSLAND WIRD SEIT 2014 AKTIV DIE IMPORTSUBSTITUTIONSPOLITIK GEFÖRDERT MIT DEM ZIEL, DIE PRODUKTION LOKALER WETTBEWERBSFÄHIGER WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN ZU UNTERSTÜTZEN. DIESER PROZESS BERÜHRTE AUCH DEN IT-SEKTOR, WAS SICH WIEDERUM AUF VIELE PROJEKTE IM BEREICH SOFTWARE, INFRASTRUKTUR UND TECHNIK AUSWIRKTE. ROMAN GOTS, ATOS, UND ALEXANDER KUKUDSCHANOW, 000 NPP MAJAK

Die Politik der Importsubstitution eröffnete für die meisten russischen Unternehmen Wachstumsmöglichkeiten. Internationale Hersteller von IT-Produkten, die als Fokus am russischen IT-Markt orientiert sind, geben sich Mühe, ihre Positionen zu halten. Sie setzen aktiv Geschäftsstrategien um, die von der Notwendigkeit der Lokalisierung und der Anpassung ihrer Produkte durch Kooperation mit russischen Herstellern ausgehen. Atos realisiert gleichfalls ein Investitionsprogramm zur Entwicklung des IT-Bereichs in Russland. Seit März 2016 beliefert das Unternehmen den russischen Markt mit Technologieprodukten und Software unter der Handelsmarke Bull.

Entwicklung und Herstellung russischer Produkte war bereits lange vor den bekannten geopolitischen Vorgängen aktuell geworden. Die starke Rubelvolatilität hatte etwa doppelt so hohe Preise für importierte ausländische Produkte zur Folge. In dieser Situation ist die Unterbringung von Produktionskapazitäten auf dem Territorium der Russischen Föderation eine wirksame Möglichkeit, die Preise für IT-Produkte zu senken.

Der Markt für Serverausrüstungen verspürt diese Notwendigkeit ebenfalls: Russische und europäische Serverhersteller sind bestrebt, sich über Herstellung in Russland zu einigen. Sind diese Bestrebungen für beide Parteien und auch für Endkunden von gegenseitigem Vorteil?

VOR- UND NACHTEILE

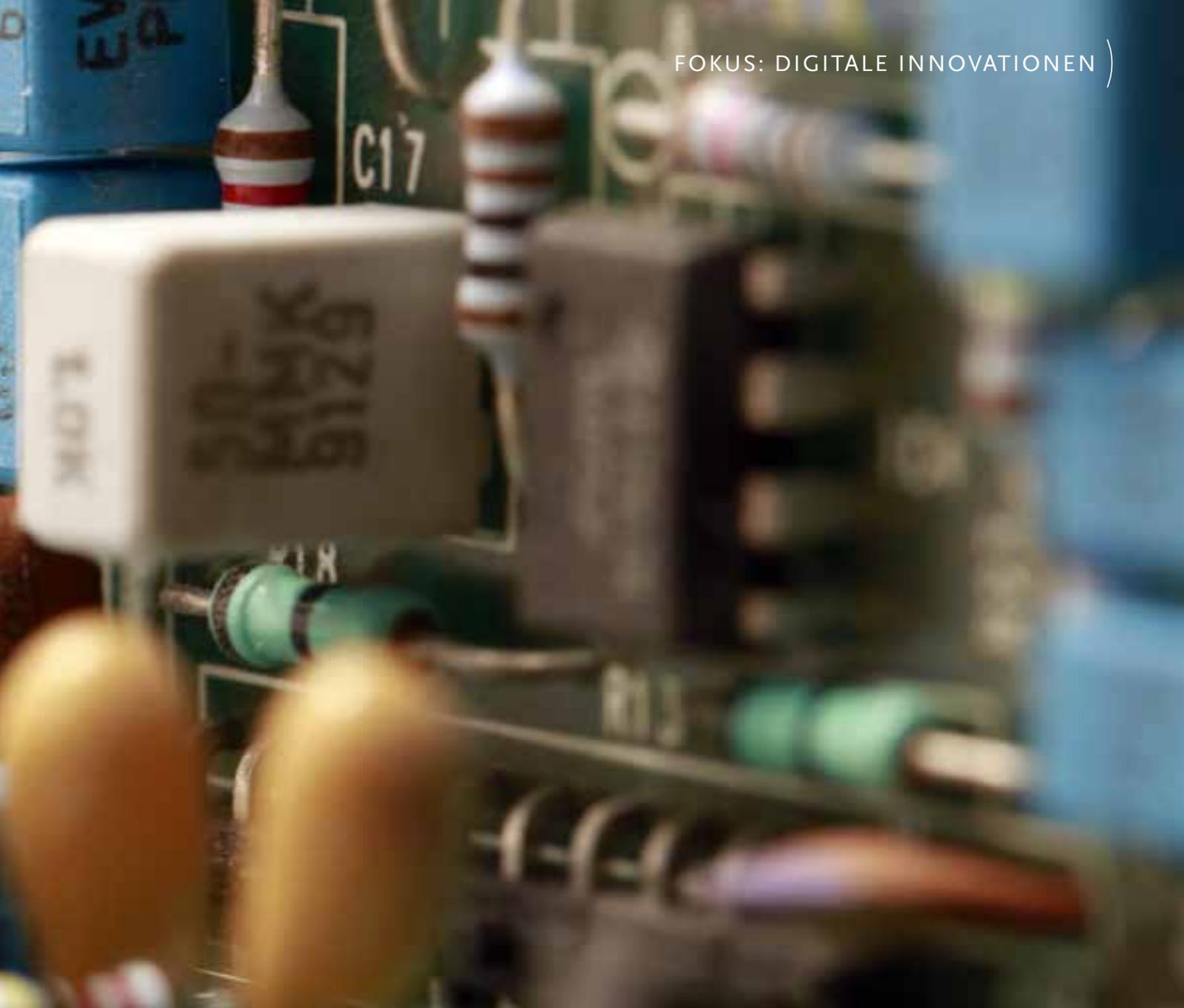
Die Zweckdienlichkeit der Lokalisierung beliebiger Produktion hängt von wirtschaftlichen Faktoren ab. In diesem Fall lassen sich folgende Pluspunkte verzeichnen: kürzere Herstellungszeiten, flexibles Zusammenwirken mit dem Auftraggeber und niedrigere Produktkosten im Vergleich zu identischen Produkten von Originalherstellern.

Ein gemeinsam mit einem russischen Produzenten hergestelltes Produkt besitzt darüber hinaus eine Reihe von Eigenschaften, die importierten Erzeugnissen fehlen: das hohe Vertrauen gegenüber Systemen aus russischer Produktion, das Vorhandensein spezieller Datenschutzmittel gemäß föderalen und branchenspezifischen Auflagen, die hohe Kundenservicequalität und die Möglichkeit, maßgeschneiderte Endprodukte herzustellen.

Zu den Nachteilen zählen Schwierigkeiten in Sachen Übereinstimmung der hergestellten Serverausrüstungen mit dem Stand der Technik, der vom Markt verlangt wird. Server aus Russland sind leider nicht immer der Qualität der OEM-Hersteller angemessen, jedoch ist der Fortschritt hier von Jahr zu Jahr immer deutlicher erkennbar.

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT BEI DER LOKALISIERUNG

Aktive Entwicklung des Bull-Geschäfts in Russland wird seit kurzer Zeit durch die Partnerschaft mit dem Unternehmen NPP MAJAK untermauert,



bei dem es sich um einen führenden russischen Hersteller von Rechner- und Telekommunikationsausrüstungen mit eigener Produktionsbasis im Gebiet Twer handelt. Im September 2017 unterzeichneten Atos und NPP MAJAK eine Vereinbarung über den Start der Herstellung von bullion-Servern auf der Basis der NPP MAJAK.

Die OOO NPP MAJAK ist ein Forschungs- und Produktionsunternehmen, das im Interesse öffentlicher Auftraggeber und staatlich verwalteter Firmen gegründet wurde. Die Gesellschaft entwickelt, produziert und liefert auf den russischen Markt Rechner- und Telekommunikationstechnik, die den russischen Standards, den Vorgaben des föderalen Programms der Importsubstitution sowie den Richtlinien brancheninterner Zertifizierung voll gerecht wird.

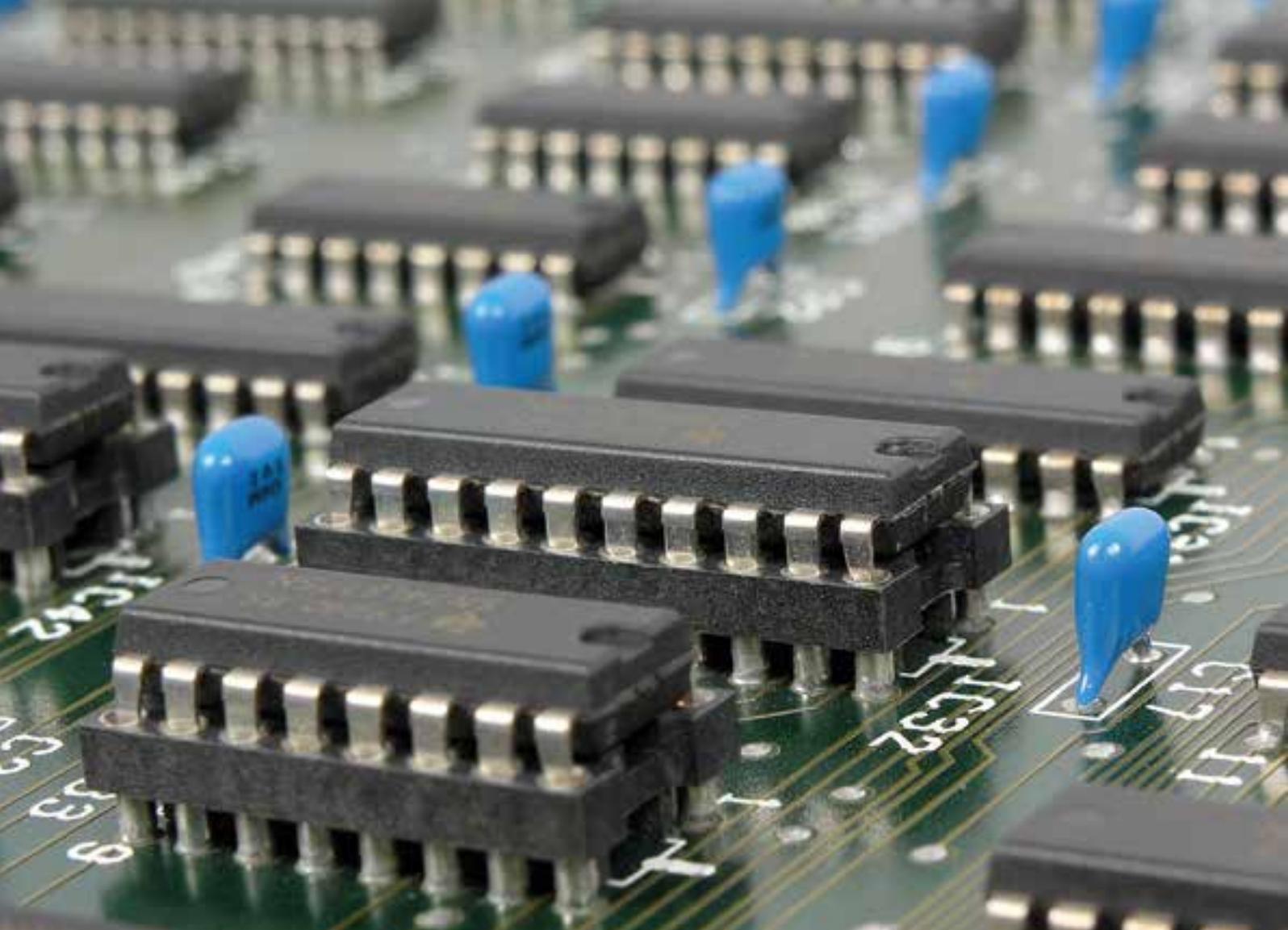
Das Lokalisierungsprogramm für gemeinsame Herstellung von Atos-Servern mit der OOO NPP MAJAK startete mit der Serverplattform bullion – einem der Hauptprodukte unter dem Bull-Brand auf dem russischen Markt. Demnächst sollen Organisationsarbeiten für die Herstellung von Serverausrüstungen der Marke Escala anlaufen.

Die ersten Resultate der strategischen Partnerschaft werden bereits Ende 2017 augenscheinlich sein. Das Segment des russischen Marktes für hochleistungsfähige Serversysteme hatte bereits seit langem auf ein derartiges einheimisches Produkt gewartet. Beide Unternehmen

sind zuversichtlich, dass diese Produkte sich bei den Endkunden im Segment des staatlichen Sektors, der Großbetriebe mit staatlicher Verwaltung sowie bei privaten Unternehmen starker Nachfrage erfreuen werden.

SEIN ODER NICHT SEIN?

Nach einer Besserung in der geopolitischen Situation wird das Lokalisierungsproblem möglicherweise an Brisanz verlieren. Hersteller ziehen jedoch in den letzten Jahren diese Option nicht nur unter dem Gesichtspunkt der Geopolitik in Betracht, sondern berücksichtigen auch die Nähe zu den Endkunden und die Möglichkeit, die Servicequalität zu erhöhen. Ein großer Pluspunkt ist der Umstand, dass die Partnerschaft zwischen führenden internationalen Technologieunternehmen und russischen Herstellern einen positiven Effekt generiert, die Anpassung der Produkte an die Ansprüche der Verbraucher fördert und eine nachhaltige Basis für Wachstum und gemeinsame Neuentwicklungen schafft. Internationale Unternehmen, die aktiv ins russische Geschäft investieren, erschließen für sich dadurch neue Perspektiven der Förderung von Innovationen und erlangen Anerkennung und hohes Vertrauen seitens russischer Kunden.)



ИЗ ПЕРВЫХ РУК: ПРИМЕР BULL

С 2014 ГОДА В РОССИИ АКТИВНО ПРОДВИГАЕТСЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ. ЭТО ЗАТРОНУЛО И ОБЛАСТЬ ИТ, ЧТО ОТРАЗИЛОСЬ НА МНОГИХ ПРОЕКТАХ В СФЕРЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНИКИ.
РОМАН ГОЦ, ATOS, И АЛЕКСАНДР КУКУДЖАНОВ, ООО НП «МАЯК»

В рамках политики импортозамещения большинство российских компаний получили возможности для роста. Международные компании, производители ИТ-продукции, фокусирующиеся на российском ИТ-рынке, стараются не сдавать позиции. Они активно реализуют стратегию ведения бизнеса с учетом необходимости локализации и адаптации своей продукции через кооперацию с российскими производителями. Компания Atos тоже реализует инвестиционную программу в развитие ИТ-сферы в России. С марта 2016 года компания поставляет на российский рынок технологические продукты и программное обеспечение бренда Bull.

Необходимость разработки и производства российской продукции в рамках программы импортозамещения приобре-

ла актуальность задолго до известных геополитических событий. Сильная волатильность рубля привела к повышению стоимости импортируемого иностранного продукта примерно в два раза. В таких условиях размещение производства на территории РФ – один из действенных вариантов для снижения цен на ИТ-продукцию.

Рынок серверного оборудования тоже ощущает эту необходимость: отечественные и европейские производители серверов стремятся прийти к соглашению о производстве на территории России. Является ли это стремление выгодным для обеих сторон, а также для конечных клиентов?

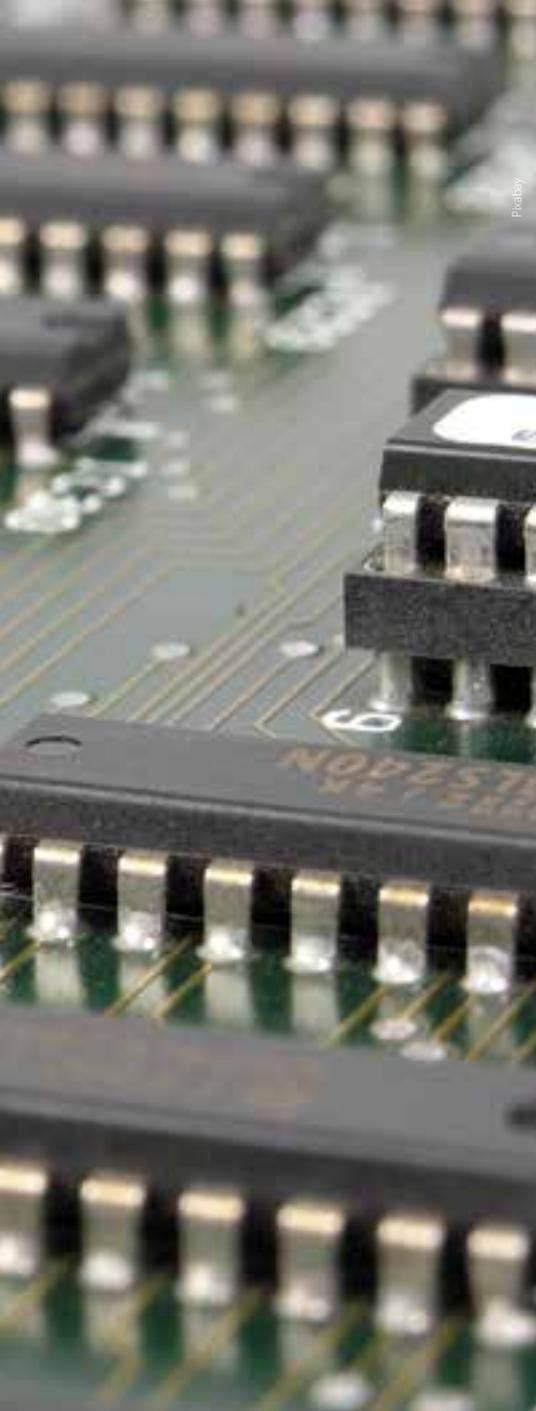
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Целесообразность локализации любого производства определяется экономиче-

скими факторами. В данном случае к плюсам можно отнести скорость изготовления, гибкость в работе с заказчиком и более низкая – в сравнении с аналогичной продукцией OEM-производителя – стоимость продукта.

Также стоит отметить, что продукт, произведенный в партнерстве с российским производителем, обладает рядом качеств, которые отсутствуют у импортной продукции: высокий уровень доверия к производимым в России системам, наличие специальных средств защиты информации в соответствии с федеральными и отраслевыми требованиями, высокое качество обслуживания заказчиков, возможность производства конечной продукции с учетом требований клиентов.

К недостаткам относятся трудности в вопросах соответствия производимых



СЕРИЯ СЕРВЕРОВ BULLION СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЕХ СОПРЯЖЕННЫХ МОДЕЛЕЙ, СОВМЕСТНО ИСПОЛЮЮЩИХ ОДИНАКОВЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НАЧИНАЯ ОТ 2 ДО 16 ПРОЦЕССОРОВ INTEL(R) XEON(R) E7 V4 С МАКСИМАЛЬНОЙ ЕМКОСТЬЮ ПАМЯТИ 48 ТБ.

серверов высочайшим стандартам качества, предъявляемых рынком. К сожалению, не всегда серверная продукция, производимая в России, соответствует качеству OEM-производителей, однако прогресс в этом вопросе с каждым годом все заметнее.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ

Активное развитие бизнеса Bull на территории России с недавнего времени подкрепляется партнерством с компанией НПП МАЯК, ведущим российским производителем и поставщиком вычислительного и телекоммуникационного оборудования с собственной производственной базой в Тверской области. В сентябре 2017 года между компаниями Atos и НПП МАЯК было подписано соглашение о начале

производства серверов bullion на производстве НПП МАЯК.

ООО «НПП «МАЯК» – научно-производственное предприятие, основанное в интересах государственных заказчиков и компаний с государственным управлением. Компания осуществляет разработку, производство и поставки на рынке РФ вычислительного и телекоммуникационного оборудования, полностью соответствующего российским стандартам, требованиям федеральной программы импортозамещения, а также положениям отраслевой сертификации.

Программа локализации производства серверов Atos совместно с НПП МАЯК началась с серверной платформы bullion – одного из основных продуктов Bull на российском рынке. В ближайшей перспективе – начало работ по организации производства серверного оборудования Escala.

Первые результаты стратегического партнерства будут очевидны уже в конце 2017 года. Сегмент российского рынка высокопроизводительных серверных систем давно ждал подобного отечественного продукта. Обе компании уверены, что данная продукция будет пользоваться большим

спросом среди конечных заказчиков в сегменте государственного сектора, крупных предприятий с государственным управлением, а также коммерческих компаний.

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Возможно, после улучшения геополитической ситуации в мире, острота проблемы локализации спадет. Однако в последние годы производители все чаще обращают внимание на такую возможность не столько с позиции геополитики, а с точки зрения близости к конечным потребителям и повышения качества их обслуживания. Большим плюсом является тот факт, что партнерство между ведущими мировыми технологическими компаниями и российскими производителями создает положительный эффект, повышает актуальность продукции к требованиям потребителей и создает долгосрочную базу для развития, совместных разработок. Международные компании, активно инвестирующие в российский бизнес, открывают для себя таким образом новые перспективы развития инноваций, получают признание и высокий уровень доверия со стороны российских потребителей.)

INNOVATIVE LOGISTIKLÖSUNGEN ALS WETTBEWERBSVORTEIL

DIE OPTIMIERUNG VON PROZESSEN UND ABLÄUFEN IST FÜR UNTERNEHMEN VIRULENTER DENN JE. VIELE FIRMEN SUCHE PERMANENT NACH EFFIZIENTEREN METHODEN FÜR DIE PRODUKTION, IHRE LOGISTIK, DEN EIN- UND VERKAUF. DAS FÜHRT ZU BUDGETVERLAGERUNGEN HIN ZU PROJEKTEN, DIE DER EFFIZIENZSTEIGERUNG DIENEN UND INNOVATIONEN VORANTREIBEN SOLLTEN.

ANASTASIA KOZAREVSKAYA, KUEHNE + NAGEL

Logistikunternehmen sind von dieser Entwicklung in besonderer Weise betroffen. Denn ihr Kerngeschäft, die Logistik, beinhaltet nichts anderes als das Management und die Optimierung von Abläufen und der damit verbundenen Datenströme für ihre Kunden – von der Beschaffung von Rohmaterial und Komponenten bis hin zur Auslieferung an den Endverbraucher.

Der Logistiksektor ist dabei ein integraler Teil der Wirtschaft. Er reagiert unmittelbar auf sich verändernde wirtschaftliche und industrielle Rahmenbedingungen, indem er innovative Lösungen für den Markt und einzelne Kunden anbietet. Es wird sich zeigen, dass der Logistiksektor ein Innovationstreiber ist, der der gesamten Wirtschaft eine Effizienzsteigerung durch niedrigere Materialkosten und reduzierte Transportzeiten ermöglicht.

Künftige Innovationen im Bereich der Logistik werden sich auf zwei Feldern abspielen: bei optimierten und neuen Transportlösungen sowie bei IT-gestützten Analyse-Tools, die auf dem Management von Daten basieren.

OPTIMIERTE TRANSPORTLÖSUNGEN

Ein plastisches Beispiel für optimierte Transportlösungen sind unbemannte Flugobjekte.

Zu den Vorteilen, die der Einsatz dieser Flugobjekte mit sich bringt, zählen ein verringerter Aufwand für die Auslieferung von Waren, seine auf den Antrieb mit Elektrizität zurückzuführende Umweltfreundlichkeit sowie die Flexibilität in der Anwendung des autonom sich bewegenden Objektes, der ein wichtiger Faktor bei der Belieferung eher abseits gelegener Zielgebiete ist. Gleichwohl haben diese Objekte auch einen signifikanten Nachteil: Sie sind erheblich wetterabhängiger als andere Transportformen.

INNOVATIVES DATENMANAGEMENT

Die technologische Entwicklung und die Verfügbarkeit des Internets sind maßgebliche Treiber in allen Industrien und zwingen diese, aktiv auf sich veränderndes Kommunikationsverhalten aller Player in der jeweiligen Industrie zu reagieren. Das betrifft selbstverständlich auch den Logistiksektor, in dem internetbasierte Angebote immer wichtiger werden.

Kuehne + Nagel bietet beispielsweise Kunden an, die gesamte Abwicklung von Aufträgen online vorzunehmen, von der Ratenanfrage und dem Online-Booking über die jederzeitige Nachverfolgung des Transports bis zur digitalen Bereitstellung aller erforderlichen Dokumente.

Dies erleichtert die erforderliche Kommunikation deutlich und verkürzt den notwendigen Zeitaufwand massiv. Durch diese gemeinsame Kommunikationsplattform für Kunden und Logistikanbieter kann der Kunde seinen Waren- und Gütereinsatz deutlich besser planen und seine Kapitalbindung reduzieren.

Zu den Entwicklungen, die in diesem Zusammenhang eine Rolle spielen, zählen Bereitstellung von Daten auf Anforderung des Kunden und die datengestützte Prognose, die sowohl für eine ganze Industrie als auch für einen einzelnen Kunden bei der Optimierung seiner Supply Chain hilfreich sein kann. Dabei kombiniert der Logistikanbieter eigene Daten über Ladungsströme und Daten der Carrier wie etwa Fahrpläne. Das erleichtert es dem Kunden, seine eigenen Anschaffungsinvestitionen besser zu steuern. Er kann somit seine Prozesszeiten vermindern, das Risiko von Produktionsunterbrechung reduzieren und seine eigenen Lagerbestände entsprechend anpassen und seine Kosten entsprechend reduzieren.

Mit der Entwicklung neuer Technologien und der Einführung innovativer Lösungen schafft die Logistikbranche ihren Kunden einen Wettbewerbsvorteil in deren hochkompetitiven Märkten.)



#LEADING DIGITAL

www.detecon.ru
MoscowOffice@detecon.com

Detecon combines classic management consulting with outstanding technological expertise. This approach of thinking will simultaneously determine the future performance of companies across multiple industries. Detecon understands the processes and business models of its clients and knows how they can exploit technology to gain a decisive and sustained lead over their competition. Detecon builds the bridge between the business and the ICT perspectives. These are the skills which enable Detecon to guide clients through digital transformation.

GPS:

12

STATUS:

ИННОВАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

СЕГОДНЯ КАК НИКОГДА АКТУАЛЬНА ИДЕЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. МНОГИЕ КОМПАНИИ НАХОДЯТСЯ В ПОСТОЯННОМ ПОИСКЕ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА, ЛОГИСТИКИ, ЗАКУПОК И ПРОДАЖ. ОНИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТ СВОИ БЮДЖЕТЫ НА ПРОЕКТЫ, ПРИЗВАННЫЕ НЕ ТОЛЬКО ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ, НО И РАЗВИВАТЬ ЕЕ ИННОВАЦИОННОЕ МЫШЛЕНИЕ. / АНАСТАСИЯ КОЗАРЕВСКАЯ, КЮНЕ + НАГЕЛЬ

Логистические компании не остаются в стороне от последних тенденций. Ведь основная задача их профильного бизнеса как раз и заключается в оптимизации и управлении материальными потоками, а также связанными с ними потоками данных – начиная с закупок сырья и комплектующих и заканчивая их конечным потреблением.

Логистическая сфера является неотъемлемой частью экономической среды и сразу реагирует на изменения и развитие отраслей экономики и промышленности, предлагая решения, отвечающие потребностям рынка в целом и конкретного клиента в частности. Безусловно, логистическую отрасль можно считать генератором инноваций, который помогает целым отраслям работать более эффективно, уменьшая как материальные, так и временные затраты на перевозки.

Видение будущего в логистике можно свести к двум направлениям: оптимизированные и совершенно новые транспортные решения, а также цифровые решения для анализа данных и дальнейшего управления ими.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ РЕШЕНИЙ

Одним из наиболее ярких примеров возможного развития транспортных решений может стать внедрение беспилотных летательных аппаратов в процесс доставки грузов. В числе преимуществ такой доставки – экономия средств, высокий уровень экологичности, так как единственным необходимым ресурсом для работы такого аппарата является электроэнергия, а также автономность и гибкость всего процесса, что особенно важно при доставке груза в труднодоступные места. Однако нельзя не отметить и существенный недостаток этого вида летательного аппарата: в сравнении с другими видами транспорта он более чувствителен к погодным условиям.

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ДАННЫМИ

Развитие технологий, появление интернета стало существенным толчком для прорыва во всех отраслях промышленности и вынудило реагировать каждую из них на изменения самого процесса коммуникации между всеми участниками экономической деятельности. Логистическая отрасль не осталась в стороне и предложила свои решения на базе интернет-технологий.

Компания Кюне + Нагель, например, предлагает решения, которые позволяют перенести общение с клиентом полностью в сферу онлайн – начиная от запроса ставок на перевозку по необходимому маршруту, заказа, отслеживания процесса поставок и до получения всех необходимых документов в режиме онлайн. Такие решения существенно облегчают процесс коммуникации и делают его более оперативным. Целью внедрения подобных систем является удобство клиента в планировании необходимых поставок и минимизация затрат через создание единого

GMT 02:25 PM
66° 2' 16.172 N
2° 43' 14.860 E
ON SCHEDULE

информационного пространства между логистической компанией и клиентом.

Одним из направлений развития в управлении данными является возможность по требованию клиента предоставлять данные о потребительском спросе и прогнозирование покупательской способности как для определенной отрасли промышленности в целом, так и для конкретной компании, учитывая особенности деятельности и специфику построения логистической цепочки. В едином экспертном центре объединяются статистические данные о потоках товаров клиента, о параметрах перевозки, а также данные перевозчиков, например, расписание морских линий. Это позволяет клиенту лучше контролировать свои инвестиции. Он может существенно уменьшить возможные простои, минимизировать риски остановки производства, скорректировать складские запасы – и так сократить операционные затраты.

С развитием и внедрением инновационных решений логистическая отрасль помогает своим клиентам усилить их конкурентное преимущество на их собственном рынке.)



Pixelbay

Der Branchenverband Centrlack erwartet für 2017 ein Wachstum von sieben Prozent.

STIEGENDE NACHFRAGE IN DER CHEMIEINDUSTRIE

Die Chemieindustrie in Russland meldete im 1. Quartal 2017 ein mengenmäßiges Wachstum von 7,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Aufbruchsstimmung herrscht in den traditionellen Abnehmerbranchen Fahrzeugbau und Landwirtschaft. Der Absatz von Industriechemikalien zur Herstellung von Reifen stieg um 4,8 Prozent. Zusammen mit den Branchen Schiffbau und Verpackungsmaschinen sorgt die Automobilindustrie auch für einen Anstieg der Verkäufe von Farben und Lacken. Für das Gesamtjahr 2017 erwartet der Branchenverband Centrlack ein Wachstum von sieben Prozent. Die Agrarbranche boomt das dritte Jahr in Folge und kann gut mit einem Anstieg der Produktion von Düngemitteln, Insektiziden, Herbiziden und Fungiziden um bis zu 30 Prozent rechnen.

Auch die Textilindustrie legt wieder zu. Unternehmen produzierten im 1. Quartal 2017 um 3,8 Prozent mehr Stoffe als im analogen Vorjahreszeitraum. Der Ausstoß von Kunstfasern stieg sogar um 36,6 Prozent.

In den Einkaufskörben der Russen landen außerdem wieder häufiger Arzneimittel. Die Produktion stieg im 1. Quartal 2017 um 13,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Einzig bei Kosmetika und Körperpflege-mitteln war die Produktion in den ersten drei Monaten rückläufig.

ÖFFENTLICHER NAHVERKEHR STEIGT AUF ELEKTROBETRIEB UM

Der weltweite Trend hin zu alternativen Antriebssystemen macht sich auch in Russland breit, und nicht nur in der Automobilindustrie (hierzu siehe S. 58).

Die Stadt Moskau schreibt im Herbst 2017 die Anschaffung von Elektrobussen aus. Laut Bürgermeister Sergej Sobjanin plant die Hauptstadt bis 2020 alle Busse mit Benzin- oder Diesel-Motoren durch Elektrobusse zu ersetzen. Derzeit fahren schon einige Modelle im Testbetrieb.

Volgabus (Bakulin Motors Group) stellte im Juli 2017 in Wolgograd den ersten elektrobetriebenen Stadtbus CitiRitm-12E vor. Ab 2018 soll auch der selbstfahrende Minibus Matrjoschka mit Elektroantrieb in Serie gehen.

Im Jahr 2017 stellt die Regierung für die Anschaffung von Trambahnen, Oberleitungs- und Elektrobussen im öffentlichen Nahverkehr 900 Millionen Rubel zur Verfügung. Die Herstellung von gasbetriebenen Kommunalfahrzeugen wird mit drei Milliarden Rubel gefördert.

Mosru



Moskau schreibt die Anschaffung von Elektrobussen aus.

Über 30 Millionen russische Onlinekunden tätigten 2016 fast 195 Millionen Bestellungen.



ONLINEHANDEL AUF WACHSTUMSKURS

Der russische E-Commerce-Markt zeigt eine gute Entwicklung. Für 2017 erwartet der Verband der Internethändler (AKIT) einen Anstieg des Marktvolumens um ein Viertel von 920 Milliarden Rubel (ca. 13 Milliarden Euro) auf 1150 Milliarden Rubel (16,3 Milliarden Euro).

Im Jahr 2016 tätigten über 30 Millionen russische Onlinekunden fast 195 Millionen Bestellungen (+20 Prozent gegenüber 2015). In der regionalen Verteilung des Umsatzes im Onlinehandel liegt die Hauptstadt Moskau mit einem Anteil von 30,9 Prozent vor St. Petersburg und dem Leningrader Gebiet mit 10,6 Prozent, dem Gebiet Moskau mit 5,8 Prozent und der Region Krasnodar mit 4,2 Prozent. Mit sinkenden Lieferkosten wird E-Commerce auf billigere Produktkategorien ausgedehnt und auch in kleinen Städten und abgelegenen Regionen verfügbar. E-Commerce-Unternehmen verzeichnen in Städten mit 300.000 bis 1 Million Einwohner teils eine höhere Online-Kaufaktivität als in Moskau.



Pixabay

Российский химпром наращивает объемы производства.

РАСТУЩИЙ СПРОС В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В химической промышленности России в первом квартале 2017 года отмечен рост объема производства на 7,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Это связано с подъемом в традиционных отраслях-потребителях: автомобилестроении и сельском хозяйстве. Продажа промышленных химикатов для шинного производства выросла на 4,8%. Увеличению объема закупок красок и лаков, наряду с судостроением и производством упаковочных машин, также способствует автопром. В 2017 году Ассоциация «Центрлак» ожидает рост на 7%. Третий год подряд на подъеме находится и сельскохозяйственный сектор, который может потребовать увеличения производства удобрений, инсектицидов, гербицидов и фунгицидов до 30%.

Темпы набирает и текстильная промышленность: в первом квартале 2017 года здесь было произведено на 3,8% материалов больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В России снова выросли продажи лекарств. Их производство в 1 квартале 2017 года увеличилось на 13,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. А вот объемы в производстве косметики и средств личной гигиены за этот же период.

ГОРОДСКОЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ ПЕРЕХОДИТ НА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО

Глобальная тенденция к переходу на альтернативные приводные системы дошла и до России, и не только в автомобильной промышленности (см. стр. 59).

Осенью 2017 года Москва проводит тендер на закупку электроавтобусов. По словам мэра Сергея Собянина, в столице до 2020 года планируется заменить все автобусы с бензиновыми и дизельными двигателями на электроавтобусы. В настоящее время в городе уже используются в тестовом режиме несколько моделей.

«Волгабас» («Бакулин Моторс Групп») представил в Волгограде в июле этого года первый городской автобус CitiRitm-12E с электропитанием. С 2018 года должно начаться серийное производство беспилотного электроавтобуса «MatrEshka».

В 2017 году правительство выделило на закупку «электрического» общественного транспорта 900 млн рублей. На производство газовых муниципальных транспортных средств планируют потратить три миллиарда рублей.

Sk.ru



Первый российский беспилотный автобус «MatrEshka» был представлен в Сколково в октябре 2016 года.

Pixabay

ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛЯ: КУРС НА РОСТ

Российский рынок электронной торговли демонстрирует хорошие темпы развития. Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) прогнозирует в 2017 году рост рынка на 25%: с 920 млрд до 1150 млрд рублей.

В 2016 году более 30 млн российских клиентов осуществили около 195 млн онлайн-покупок (+20% по сравнению с 2015). По регионам здесь первое место по обороту занимает Москва, доля которой составляет 30,9%, за ней следуют Санкт-Петербург с Ленинградской областью (10,6%), Московская область (5,8%), и Краснодарский край (4,2%). Со снижением затрат на поставку товаров онлайн-торговля распространяется на более дешевые категории товаров и становится доступной даже в небольших городах и отдаленных регионах. Компании из сферы онлайн-торговли отмечают в городах с населением от 300 тыс. до 1 млн даже более высокую покупательную онлайн-активность, чем в Москве.

По прогнозам экспертов, российский рынок онлайн-торговли в 2017 году вырастет на 25%.

ALTERNATIVE ANTRIEBE IN RUSSISCHEN KFZ AUF DEM VORMARSCH

DER WELTWEITE TREND HIN ZU ALTERNATIVEN ANTRIEBSSYSTEMEN MACHT AUCH VOR DER RUSSISCHEN AUTOMOBILINDUSTRIE NICHT HALT. RUSSISCHE UND AUSLÄNDISCHE OEM TESTEN ELEKTROMOBILE UND HYBRIDANTRIEBE SOWIE AUTONOMES FAHREN.
HANS-JÜRGEN WITTMANN, GTAI

Autos mit Gas- und Elektroantrieb halten Einzug in Russland. Zu Jahresbeginn 2017 waren etwa 144.000 gasbetriebene und etwa 1000 Elektroautos auf den russischen Straßen unterwegs. Bis 2020 erwarten Experten Verkäufe von bis zu 25.000 E-Fahrzeugen. Die bekanntesten E-Modelle in Russland sind Nissan Leaf, Mitsubishi i-MiEV, Tesla Model S, Lada Ellada, Renault Twizy, Tesla Model X und BMW i3. Gut ein Drittel davon fahren auf Moskaus Straßen, auf Platz zwei folgt die Region Primorje im Fernen Osten.

Tesla setzt auf das Potenzial des russischen Marktes: Der US-Konzern wird im Laufe des Jahres 2017 eine Repräsentanz in Moskau eröffnen. Der Hersteller von Elektroautos rechnet in Zukunft mit dem Verkauf von bis zu 60.000 Fahrzeugen ab vier Millionen Rubel auf dem russischen Markt pro Jahr.

ELEKTROAUTOS „MADE IN RUSSIA“

Russland ist aber nicht nur als Absatzmarkt für Elektroautos attraktiv, auch in der Produktion tut sich einiges. Der Branchenprimus AwtoWaz plant pro Jahr 5000 erdgasbetriebene Fahrzeuge der Marke Lada Vesta CNG zu bauen. Der OEM präsentierte zudem auf der Expo 2017 in Astana den Lada Vesta Sedan mit Elektroantrieb auf Basis von Lithium-Ionen. Er erreicht eine Leistung von 100 km/h und schafft 150 Kilometer mit einer Batterieladung.

UAZ (gehört zu Sollers) plant die Serienproduktion des Pickup-Modells Profi: Ab 2020 soll er mit einem Hybridantrieb vom Band laufen. Hauptabnehmer wird der russische Netzziese Rosseti sein. UAZ stellte auf der Industriemesse Innoprom in Jekaterinburg den Prototypen eines neuen Hybridautos vor, der ab September 2017 in Serie gehen soll.

Die russische Unternehmensgruppe Sumotori plant im Werk im Fernen Osten zusammen mit der japanischen Firma Arai Shoji das Projekt „Prometej“. Ab 2018 werden für 500 Millionen Rubel pro Jahr bis zu 5000 alte japanische Modelle in Elektroautos umgebaut. Die modernisierten Fahrzeuge sollen in den Export nach Indien und Thailand gehen.

Volkswagen führt Gespräche mit Gazprom bezüglich einer gemeinsamen Produktion von Fahrzeugen mit Gasantrieb ab 2019.

ENTWICKLUNG VON ELEKTROBUSSEN IM FOKUS

Die russische GAZ-Gruppe forscht zusammen mit der Moskauer Staatlichen Universität (MGU) an effizienten Elektromotoren. Die Montage des Elektro-Minibus Gazel Next, der mit einer Leistung von 90 kW bis zu 100 km/h schnell fahren kann, soll im Herbst 2017 beginnen. Noch sind die Modelle 30 Prozent teurer als herkömmliche mit Benzin- oder Dieselmotor. Langfristig werden durch geringere Betriebskosten die Gesamtkosten der E-Variante sinken.

Kamaz und Siemens forschen an der Entwicklung von E-Trucks und E-Bussen sowie gasbetriebenen Kfz. Das Konsortium DK Rus von Kamaz und Daimler plant ab 2018 den Bau von Kleinbussen des Modells Sprinter mit Elektroantrieb.

Der schwedische OEM Volvo stellt seine Flotte künftig auf Elektro- und Hybridantriebe um. Im Industriepark Sawolschje in Uljanowsk baut Isuzu Chassis für Kleinbusse des Modells ELF 9,5, die in gas- oder elektrobetriebene Busse eingebaut werden sollen.

IN DER TESTPHASE: AUTONOMES FAHREN

Autonomes Fahren wird in Russland bereits erprobt. Die Agentur für strategische Initiativen (ASI) entwickelt eine Service-Plattform, die den Verkehr selbstfahrender Fahrzeuge regeln soll.

Die Modelle Gazel Next und Hyundai werden mit Autopilot-Systemen ausgerüstet.

Kamaz erforscht zusammen mit dem Forschungsinstitut NAMI, der Firma Cognitive Technologies und der russischen Internet-Suchmaschine Yandex Lösungen zur Distanzerkennung, zum autonomen Bremsen und automatischen Einsatz des Autopiloten im Notfall. Ein führerloses Lkw-Pilotmodell erkennt mehr als 40 Straßenzeichen und orientiert sich an Fahrbahnmarkierungen. Autonom fahrende Lkw und Busse sollen ab 2018 testweise und ab 2025 in Serie produziert werden.

RAHMENBEDINGUNGEN VERBESSERN SICH

Der Ausbau der Elektromobilität kann nur so schnell voranschreiten, wie es die vorhandene Infrastruktur zulässt. Der Stromversorger Rosseti will ein Netz von Aufladestationen in Russland errichten. Neben den Metropolen Moskau, St. Petersburg oder Jekaterinburg sollen auch in kleineren Städten in insgesamt 77 Regionen Ladeterminals entstehen. In Moskau gibt es bereits 130 Stationen des Typs Fora-AC mit Ladezeiten von mehreren Stunden. Das neuere Modell Fora-DC benötigt dafür rund 30 Minuten. Bis Ende 2017 sollen 70 weitere Stationen hinzukommen.

Die russische Regierung hat den Handlungsbedarf beim Thema Elektromobilität erkannt und unterstützt deren Ausbau im Rahmen der Initiative „AutoNet“ mit 600 Millionen Rubel. Die russische Verkehrsgesetzgebung definiert mittlerweile die Begriffe „Elektromobil“ und „Hybridauto“. Tankstellen, die mit Ladestationen für Elektroautos ausgestattet sind, sollen speziell gekennzeichnet werden. Auch Ladestationen, die heute am Straßenrand in Moskau zu finden sind, werden markiert. So soll vermieden werden, dass diese von parkenden Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren blockiert werden.)

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРИВОДНЫЕ СИСТЕМЫ ОСВАИВАЮТ РОССИЙСКИЙ АВТОПРОМ

ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРИВОДНЫХ СИСТЕМ НЕ ОБОШЛА СТОРОНОЙ И РОССИЙСКУЮ АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.
ХАНС-ЮРГЕН ВИТТМАНН, GTAI

Автомобили с газовым и электрическим приводом начали свое шествие по России. В начале 2017 года по российским дорогам передвигалось около 144 тыс. автомобилей с газовым двигателем и около 1000 электромобилей. К 2020 году эксперты ожидают рост продаж электромобилей до 25 тыс. единиц. Самыми известными моделями автомобилей с электроприводом в России являются Nissan Leaf, Mitsubishi i-MiEV, Tesla Model S, Lada Ellada, Renault Twizy, Tesla Model X и BMW i3. Больше трети из них ездят по улицам Москвы, на втором месте находится Приморский край.

Tesla делает ставку на потенциал российского рынка: американский производитель электромобилей открывает в текущем году представительство в Москве. Производитель электромобилей планирует в будущем продавать на российском рынке до 60 тыс. автомобилей в год по цене от четырех миллионов рублей.

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ С МАРКОЙ «СДЕЛАНО В РОССИИ»

Но Россия является не только привлекательным рынком сбыта для электромобилей, здесь много делается и для их производства. Лидер отрасли «АвтоВАЗ» планирует производить до 5000 автомобилей марки Lada Vesta CNG, работающих на природном газе, в год. Производитель представил также на выставке в этом году в Астане седан Lada Vesta на литий-ионном аккумуляторе. Он может развивать скорость до 100 км/ч, пробег на одной зарядке составляет 150 км.

УАЗ (принадлежит компании Sollers) планирует серийное производство модели пикапа Profi с гибридным приводом: он должен сойти с конвейера в 2020 году. Основным заказчиком будет энергетический гигант «Российские сети». На промышленной выставке «Иннопром» в Екатеринбурге УАЗ представил прототип нового гибридного автомобиля, который поступит в серийное производство в сентябре 2017 года.

Российская группа компаний «Сумотори» планирует вместе с японской корпорацией Arai Shoji запустить на Дальнем Востоке проект «Прометей». С 2018 года начнется производство 5000 электромобилей на базе старых японских моделей общей стоимостью 500 млн рублей в год. Модернизированные автомо-

били предназначены для экспорта в Индию и Таиланд.

Volkswagen ведет переговоры с Газпромом о совместном производстве автомобилей с газовым приводом с 2019 года.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОБУСОВ

Российская «Группа ГАЗ» вместе с Московским государственным университетом (МГУ) проводит исследования эффективности электродвигателей. Осенью 2017 года должно начаться производство электрического микроавтобуса ГАЗель Next с мощностью двигателя 90 кВт и максимальной скоростью до 100 км/ч. Пока новые модели в эксплуатации на 30% дороже обычных с бензиновым или дизельным двигателем. В долгосрочной перспективе общие расходы на электрические модели будут снижаться за счет уменьшения эксплуатационных расходов.

КамАЗ и Siemens проводят исследования по разработке электрических автомобилей (eTruck) и автобусов (eBus), а также автомобилей на газовом двигателе. «ДК Рус», совместное предприятие АО «Камаз» и компании Daimler, планирует начать в 2018 году производство микроавтобусов модели Sprinter с электрическим приводом.

Шведский производитель Volvo переводит свой парк на электрические и гибридные приводы. В индустриальном парке «Заволжье» в Ульяновске компания Isuzu производит шасси для микроавтобусов модели ELF 9.5 для использования в автобусах с газовым или электрическим двигателем.

АВТОНОМНОЕ ВОЖДЕНИЕ: НА ЭТАПЕ ТЕСТИРОВАНИЯ

Автономное вождение уже проходит испытания в России. Агентство стратегических инициатив (АСИ) разрабатывает сервисную платформу, которая будет регулировать движение самоходных транспортных средств. Модели

ГАЗель Next и Hyundai оснащены системами автопилота.

КамАЗ совместно с НИИ «НАМИ», компанией Cognitive Technologies и российским интернет-поисковиком «Яндекс» разрабатывает решения для определения дистанции, автономного торможения и автоматического использования автопилота в аварийной ситуации. Пилотная модель беспилотного грузовика распознает более 40 дорожных знаков и ориентируется по дорожной разметке. Производство прототипов автономных грузовых автомобилей и автобусов начнется в 2018 году, а серийное производство – в 2025-м.

УЛУЧШЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Электрическая мобильность может развиваться только на базе соответствующей инфраструктуры. Оператор энергетических сетей «Российские сети» планирует построить в России сеть электрозаправочных станций. Наряду с Москвой, Санкт-Петербургом и Екатеринбургом зарядные станции должны появиться в городах в 77 регионах. В Москве уже есть 130 станций типа Фора-АС (зарядка в течение нескольких часов). Новой модели Фора-ДС требуется для этого около 30 минут. До конца 2017 года будет открыто еще 70 станций.

Правительство России признает необходимость поддержки электрической мобильности и предоставляет на ее развитие в рамках проекта «Автонет» 600 млн рублей. В транспортном законодательстве России в настоящее время определяются термины «электромобиль» и «гибридный автомобиль». Заправочные станции, оснащенные зарядными терминалами для электрических транспортных средств, должны иметь специальные опознавательные знаки. Электрозаправочные станции, уже работающие на дорогах Москвы, получают специальную маркировку. Это позволит избежать их блокировки припаркованными транспортными средствами с двигателями внутреннего сгорания.)



NUTZUNG SOZIALER NETZWERKE IM B2C-VERKEHR

DIE BEDEUTUNG VON SOZIALEN NETZWERKEN NIMMT WEITER ZU, AUCH WIRTSCHAFTLICH. UNTERNEHMEN SIND GUT BERATEN, SICH MIT DEN ENTSPRECHENDEN RECHTLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN VERTRAUT ZU MACHEN. / TARAS DERKATSCH, BEITEN BURKHARDT

Für die meisten Menschen sind soziale Netzwerke heute zu einem untrennbaren Bestandteil ihres Lebens geworden. Millionen Nutzer beginnen ihren Tag mit Newsfeeds diverser Social Media, sie lesen täglich Hunderte von Nachrichten, Werbe- und Unterhaltungsmitteilungen.

Dies erklärt das wachsende Interesse der Geschäftswelt an den Möglichkeiten einer kommerziellen Nutzung der sozialen Netzwerke. Wie sicher ein Geschäft ist, hängt allerdings in hohem Maße davon ab, ob die jeweilige unternehmerische Tätigkeit juristisch korrekt organisiert ist.

NUTZUNGSVEREINBARUNGEN ALS GRUNDLAGE

Im russischen Recht sind die unmittelbar mit den sozialen Netzwerken verbundenen Rechtsverhältnisse, insbesondere die wechselseitigen Beziehungen des Betreibers mit den Nutzern, bisher nicht gesetzlich geregelt.

In diesem rechtlichen Vakuum gründet sich die rechtliche Regulierung der sozialen Netzwerke momentan auf den Nutzungsvereinbarungen. Jeder Nutzer bestätigt bei der Anmeldung in einem Netzwerk, dass er mit dieser Vereinbarung einverstanden ist und ihre Bedingungen akzeptiert. Als

gewöhnliche zivilrechtliche Verträge können diese Vereinbarungen abhängig vom jeweiligen sozialen Netzwerk als Lizenzverträge (VKontakte), Dienstleistungsverträge (Facebook, LinkedIn) oder Ähnliches angesehen werden. Dementsprechend richten sich der Status des Nutzers sowie seine Rechte und Pflichten nach der jeweiligen Art der Nutzungsvereinbarung. Nutzer kann dabei in der Regel nur eine natürliche Person sein.

WERBUNG IN DEN SOZIALEN NETZWERKEN

Dennoch nutzen auch juristische Personen und insbesondere gewerblich tätige Unternehmen soziale Netzwerke. Es bieten sich zahlreiche Möglichkeiten zur kommerziellen Nutzung etwa durch Werbung für Waren und Dienstleistungen, technische Wartung, das Sammeln von bestimmten Informationen oder Umfragen und Warenhandel.

Sehr detailliert geregelt ist in den Nutzungsvereinbarungen normalerweise die Platzierung von Werbung in den sozialen Netzwerken. So verfügt beispielsweise das russische Netzwerk VKontakte über eine ganze Reklamebörse. Diese steuert die Zusammenarbeit von Werbetreibenden und Nutzern und (oder) Communitys, auf deren Webseiten

es sich für die Werbetreibenden wegen der hohen Anzahl von Aufrufen lohnt, Werbung zu platzieren.

Bei VKontakte dürfen die Communitys grundsätzlich nur für solche Waren bzw. Dienstleistungen Werbung machen, die unmittelbar im Fokus der jeweiligen Community stehen. So ist zum Beispiel bei VKontakte die Veröffentlichung von Fremdwerbung in den Communitys auf höchstens fünf Postings pro Tag beschränkt – zwei davon müssen zwingend mit Hilfe der Reklamebörse von VKontakte platziert werden.

Die gesamte Werbung muss sowohl dem russischen Werberecht entsprechen (d.h. vertrauenswürdig und zutreffend sein) als auch die besonderen Anforderungen der Nutzungsvereinbarungen erfüllen. Hierzu gehört beispielsweise das Reklameverbot für rezeptpflichtige Arzneimittel, Lebensmittelzusätze, Steroide oder Ähnliches.

SOCIAL MEDIA ALS VERMITTLER BEI VERTRAGSABSCHLUSS

Obwohl sich die sozialen Netzwerke bei Werbetreibenden großer Beliebtheit erfreuen, findet der eigentliche Handel bisher nur auf den Webseiten der Verkäufer, nicht aber direkt über eine Schnittstelle



des sozialen Netzwerks statt. Instagram plant demnächst die Einführung eines Kaufbuttons, durch den diese Möglichkeit eröffnet werden soll.

Soziale Netzwerke können aber als Vermittler und Plattform für den Abschluss von Verträgen genutzt werden. Solche Verträge müssen den entsprechenden Anforderungen des russischen Zivilgesetzbuches (ZGB) genügen. So gilt ein Vertrag nach Art. 432 ZGB als wirksam zustande gekommen, wenn die Parteien in der erforderlichen Form eine Einigung über alle wesentlichen Vertragsbedingungen erzielt haben. Diese Einigung kann u.a. durch den Austausch von Mitteilungen in sozialen Netzwerken oder durch die Online-Akzeptanz eines Angebots des Verkäufers durch einen Käufer erzielt werden.

Da Online-Verträge häufig auch im internationalen Rechtsverkehr verwendet werden, sollte darauf geachtet werden, welchem Recht diese Verträge unterliegen, und welcher Gerichtsstand für mögliche Streitigkeiten aus dem Vertrag gilt. Wenn es sich bei einer Vertragspartei um einen Verbraucher handelt, besteht dabei immer die Gefahr, dass zwingend das Recht des Landes anzuwenden ist, in dem der Verbraucher seinen Wohnsitz hat.

RECHTSPRECHUNG ZUR REGULIERUNG DER SOCIAL MEDIA AKTUELL

Bisher gibt es kaum Rechtsprechung zur Regulierung der sozialen Netzwerke. Natürliche Personen und Unternehmer schützen ihren Ruf erfolgreich selbst, wenn sie in den sozialen Netzwerken in Verurteilung gebracht werden. Gerichtliche Auseinandersetzungen zu Communitys entstehen praktisch nicht. Nach den Regeln des sozialen Netzwerks können die Verwaltungsrechte an einer Community in der Regel sehr schnell auf das Unternehmen übertragen werden, wenn jemand unberechtigt eine Community für sich registriert hat, die angeblich das offizielle Account eines Unternehmens repräsentiert.

Besondere Aufmerksamkeit verdient ein Fall, der derzeit vor dem Arbitragegericht der Stadt Moskau erörtert wird. Das Netzwerk VKontakte hat ein Unternehmen verklagt, das nach seiner Auffassung gegen gesetzlich vorgeschriebene personenbezogene Daten von Nutzern zu kommerziellen Zwecken sammelt und verarbeitet (Fall Nr. A40-18827/2017). Tatsächlich veröffentlichten die Nutzer auf ihren Seiten zahlreiche Informationen über sich selbst und ihr Leben, durch deren geschickte Nutzung der Verkauf von be-

stimmten Waren deutlich gesteigert werden kann. Allerdings werden diese Informationen durch die Nutzer freiwillig in den sozialen Netzwerken verbreitet, für das Sammeln solcher Informationen ist eine Zustimmung des Nutzers nicht erforderlich. Bisher wurde der Rechtsstreit noch nicht entschieden.

SOZIALE NETZWERKE NUR FÜR NUTZER AB 14?

Im April 2017 wurde der Staatsduma der Gesetzesentwurf Nr. 145507-7 „Über die rechtliche Regulierung der Tätigkeit von sozialen Netzwerken“ vorgelegt. Dabei handelt es sich um den ersten Versuch einer entsprechenden gesetzlichen Regulierung in Russland. Der Entwurf sieht insbesondere vor, dass Social Media nur von Personen ab dem vollendeten 14. Lebensjahr genutzt werden dürfen. Hierzu ist den Netzwerkverwaltern ein entsprechendes Ausweisdokument vorzulegen. Der Gesetzesentwurf enthält außerdem allgemeine Bestimmungen zur Reklame in sozialen Netzwerken und regelt die Rechte und Pflichten der Nutzer und des Inhabers eines sozialen Netzwerks. Die erste Lesung des Gesetzesentwurfs steht noch aus.)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В СФЕРЕ В2С

ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ. В СВЯЗИ С ЭТИМ КОМПАНИЯМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ХОРОШО ОЗНАКОМИТЬСЯ С СООТВЕТСТВУЮЩИМИ ПРАВОВЫМИ НОРМАМИ. / ТАРАС ДЕРКАЧ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ

Социальные сети сегодня – неотъемлемая часть жизни подавляющего большинства людей. Миллионы людей начинают свой день с новостных лент социальных сетей, просматривают ежедневно сотни новостных, рекламных и развлекательных сообщений.

Этим объясняется все возрастающий интерес бизнес-сообщества к возможностям коммерческого использования социальных

сетей. Вместе с тем надежность любого бизнеса во многом зависит от корректного юридического оформления той или иной предпринимательской деятельности.

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ОСНОВА

На данный момент российское законодательство не регулирует правовые отношения, связанные непосредственно с социаль-

ными сетями, в частности взаимодействие оператора с пользователями.

В ситуации законодательного вакуума в данной сфере правовое регулирование социальных сетей в настоящее время базируется на пользовательских соглашениях. Каждый пользователь при регистрации в социальной сети подтверждает, что он ознакомился с таким соглашением и принимает его условия. Являясь обычными

РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Тем не менее юридические лица – и прежде всего коммерческие организации – также используют социальные сети. Существует множество способов коммерческого использования социальных сетей: это и реклама товаров и услуг, и техническая поддержка, сбор определенной информации, проведение опросов, торговля товарами.

Как правило, наиболее детально в пользовательских соглашениях урегулирован процесс размещения рекламы в социальных сетях. Например, в сети «ВКонтакте» существует целая биржа рекламы, которая служит для взаимодействия рекламодателей и пользователей и/или сообществ, на страницах которых рекламодателям выгодно размещать рекламу из-за высокого числа просмотров.

По общему правилу, сообщества «ВКонтакте» могут рекламировать только те товары или услуги, которым сообщества непосредственно посвящены. Например, «ВКонтакте» накладывает ограничение на публикацию сторонней рекламы в сообществах – не более пяти постов в сутки, два из которых обязательно должны быть размещены с использованием биржи рекламы сети.

Вся реклама должна соответствовать как законодательству РФ о рекламе (т.е., быть добросовестной и достоверной), так и особым требованиям пользовательских соглашений. К последним можно отнести, например, запрет рекламы лекарственных средств, отпускаемых только по рецепту, пищевых добавок, стероидов и т.п.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ПОСРЕДНИК ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ

Несмотря на широкое использование социальных сетей рекламодателями, непосредственная торговля пока что осуществляется только на сайтах продавцов, но не непосредственно через интерфейс социальной сети. Впрочем, Instagram планирует внедрить кнопку «купить», которая позволит осуществлять покупки непосредственно в социальной сети.

Вместе с тем социальные сети могут использоваться как посредническая площадка для заключения договоров. Такие договоры должны отвечать соответствующим требованиям ГК. Согласно ст. 432 ГК, договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Такое соглашение может быть достигнуто путем обмена сообщениями в социальных сетях или путем акцепта оферты продавца покупателем в режиме онлайн.

Поскольку онлайн-договоры часто используются и в международных правоотношениях, стоит обращать внимание на право, которым регулируются такие договоры, и на подсудность споров, из них вытекающих. При этом, если стороной договора является потребитель, всегда существует риск императивного применения законодательства страны места проживания потребителя.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА СЕГОДНЯ

Судебная практика в сфере правового регулирования социальных сетей пока что немногочисленна. Так, физические лица и предприниматели успешно защищают свою репутацию, если они были опорочены в социальных сетях. Судебных споров, касающихся сообществ, практически не возникает. Если какое-то лицо неправомерно зарегистрировало за собой сообщество, якобы представляющее официальный аккаунт какой-либо компании, правила социальной сети позволяют достаточно быстро передать право администрирования компании.

Отдельного внимания заслуживает дело, рассматриваемое в настоящее время в Арбитражном суде города Москвы. Социальная сеть «ВКонтакте» предъявила иск к компании, которая, по ее мнению, осуществляет незаконный сбор и обработку персональных данных пользователей в коммерческих целях (дело А40-18827/2017). Пользователи выкладывают на своих страницах огромные массивы информации о себе и о своей жизни, грамотное использование которой может существенно повысить продажи определенных товаров. Вместе с тем информация выкладывается пользователями в социальные сети добровольно и, в соответствии с общим правилом, для ее сбора не требуется согласие пользователя. Решение по данному делу пока не принято.

ВХОД В СОЦСЕТИ ТОЛЬКО С 14 ЛЕТ?

В апреле текущего года в Государственную Думу был внесен законопроект № 145507-7 «О правовом регулировании деятельности социальных сетей», что стало первой попыткой их законодательного регулирования в России. Проект предусматривает, в частности, что пользователем социальной сети может являться лишь лицо, достигшее 14-летнего возраста, предоставивший администрации социальной сети документ, удостоверяющий личность. Законопроект содержит также общие положения к рекламе в социальных сетях, регулирует права и обязанности пользователей и владельца социальной сети. На настоящий момент законопроект еще не прошел первого чтения.)

гражданско-правовыми договорами, такие соглашения могут считаться, в зависимости от конкретной социальной сети, лицензионными договорами (ВКонтакте), договорами оказания услуг (Facebook, LinkedIn) и т.п. Соответственно и статус пользователя, его права и обязанности также зависят от конкретного типа пользовательского соглашения. При этом пользователем, как правило, может быть лишь физическое лицо.

NEXTLAW LABS – EIN PRAGMATISCHER ANSATZ FÜR INNOVATIONEN IM RECHTSMARKT

DIE INNOVATION DES RECHTSMARKTES IST ALLGEGENWÄRTIG. VOR UNS LIEGEN AUFREGENDE ZEITEN: DIES IST DER RICHTIGE MOMENT FÜR INSPIRATION UND BEWEGUNG.
MARIE BERNARD, DENTONS

In vielen Branchen ist die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und Unternehmen nichts Neues: Sie unterstützt die Lernprozesse auf beiden Seiten. So profitieren Start-ups von den Ressourcen, dem direkten Feedback und vom Markt-Know-how der Unternehmen. Dadurch können sie ihre Produkte weiter optimieren. Für Unternehmen hingegen kann die Zusammenarbeit ein Motivations- und Innovationstreiber sein, um neue Technologien zu testen und mit dynamischen Projektmanagementmethoden eine Veränderung der Unternehmenskultur anzustoßen.

LÖSUNG FÜR DEN SICH WANDELNDEN RECHTSMARKT

Was wäre, wenn nun der Rechtsmarkt eine Rolle in einer solchen Win-Win-Zusammenarbeit einnimmt, um das eigene Engagement und die Bereitschaft zu Innovation zu fördern? Die globale Wirtschaftskanzlei Dentons gründete 2015 Nextlaw Labs, eine separate Einheit, die darauf abzielt, Innovationen im Rechtsmarkt zu gestalten und voranzutreiben. Was bedeutet das konkret? Im Grunde geht es um zwei wichtige Prozesse: Zum einen investiert Nextlaw Labs in Start-ups, die sich in der Pre-Seed-Phase und Seed-Phase befinden. Zum anderen arbeitet Nextlaw Labs gemeinsam mit Mandanten und Technologie-Partnern an der Entwicklung neuer Produkte.

Zudem sind einige der Anwälte Beta-Tester für Nextlaw Labs-Lösungen. Deren Einblicke in das Rechtswesen sowie Feedback darüber, wie Anwälte die Tools tatsächlich nutzen werden, sind von unschätzbarem Wert. Dieses praxisorientierte Feedback ermöglicht es Nextlaw Labs, Angebote marktkompatibel zu gestalten.

Dentons profitiert selbstverständlich unmittelbar von den Nextlaw Labs Projekten. Überdies zählen auch andere Kanzleien und Inhouse-Rechtsabteilungen jeglicher Größe zur Zielgruppe – immerhin umfassen die Investitionen von Nextlaw Labs nahezu alle Bereiche der Rechtsberatung: von Rechtsrecherchen durch künstliche Intelligenz über cloudbasiertes Transaktionsmanagement hin zur Bewertung juristischer Dienstleistungen sowie dem „On-demand“-Abruf von juristischen Dienstleistungen.

Mit Nextlaw Labs hat Dentons eine systematische Lösung entwickelt, um den Herausforderungen und Chancen des sich wandelnden Rechtsmarktes zu begegnen. Diese Grund-

sätze von Nextlaw Labs können auch kleineren Teams als Inspiration dienen, da man sein Portfolio erweitern und sich nicht vor unmittelbaren Erfahrungen scheuen sollte. Es ist durchaus denkbar, dass Berater und Führungskräfte für einen solchen beständigen und erfolgreichen Innovationspfad gewonnen werden können.

TECHNOLOGIE ALS MITTEL ZUR VERÄNDERUNG

In den meisten – wenn nicht gar allen – Märkten ist bereits ein enormes Angebot neuer Tools und Lösungen verfügbar. Im Vergleich zu technologiebasierter Innovation bei anderen professionellen Dienstleistungen (insbesondere FinTech und InsurTech) ist der Legal-Tech Markt noch verhältnismäßig überschaubar. Nichtsdestotrotz besteht hier ein enormes Entwicklungspotential. Aus diesem Grunde gibt es bereits viele Produkte, die sich nur minimal in ihren Schwerpunkten unterscheiden. Man kann jedoch ganz klar sagen, dass Vorbehalte wie „Mein Markt ist zu klein“ oder „zu konservativ“ immer mehr ihre Gültigkeit verlieren.

In Europa verfügen nahezu alle Märkte über diverse Tools, insbesondere solche, die sich auf das Rechtsgeschäft beziehen, wie beispielsweise Automatisierungstools und Dashboards. Zwar kann es noch vereinzelte Einstiegshürden wie etwa Kosten, Kultur und technische Fragestellungen bei der Integration neuer Tools in Vorgängersysteme geben – insgesamt ist die Technologie jedoch Mittel zur Veränderung, welche unabdingbar voranschreitet.

VERÄNDERUNGEN ANNEHMEN UND AKTIV WERDEN

Es gibt viel zu tun. Große Teile immer wiederkehrender Aufgaben können mit den neuen Tools unterstützt und verstärkt werden. Dabei ist Technologie nicht der einzige Erfolgsfaktor: aktuelle Vorlagen, Workflow und die Disziplin, diese Mittel durchgängig zu nutzen, sind gleichermaßen erforderlich.

Dentons hat früh erkannt, dass die Branche Veränderungen annehmen muss und hat seither stets entsprechend gehandelt. Kanzleien, die eher verhalten reagierten, springen nunmehr auf den Zug auf. Diesen kollektiven Prozess nehmen auch Mandanten sehr wohl wahr.

Da interne Rechtsabteilungen als „Einkäufer“ von externen Dienstleistungen den eigenen Einfluss auf Veränderungsprozesse im-

mer sensibler wahrnehmen, ändert sich auch die Erwartungshaltung – es wird von einigen schlichtweg erwartet, dass ihre externen Berater mit der Zeit Schritt halten. Natürlich verfolgt mancher Inhouse-Anwalt innerhalb eines Unternehmens eine offensivere Strategie, während andere noch am Anfang von Innovationsprozessen stehen. Vor allem wollen sie noch immer einen Anwalt, den sie mit der erfolgreichen Wahrung ihrer Interessen betrauen. Nichtsdestotrotz enthält der Dialog, den viele Kanzleien mit internen Rechtsabteilungen führen, häufig die gleichen Kernfragen: „Was kann man anders machen? Wie kann man die nachgefragten Dienstleistungen besser, schneller und kostengünstiger erledigen?“

Interne Abteilungen befinden sich an unterschiedlichen Stellen ihrer eigenen Innovationsprozesse mit einer zusätzlichen Einschränkung: Sie müssen sich mit den Veränderungen ihres eigentlichen Berufs als Anwalt, mit der Digitalisierung ihrer Branche sowie mit der strategischen Wandlung ihres Unternehmens auseinandersetzen. Dies hat unlängst einen Wandel ausgelöst, der die Beziehung zwischen Mandant und Kanzlei auf den Boden der Realität zurückgeholt hat. Vielleicht ist das der Anfang, um gemeinsam an Prozessoptimierung und an der Anpassung der Tools zu arbeiten.

PERSPEKTIVENWECHSEL FINDET BEREITS STATT

Die Angst vor Risiken führt häufig dazu, dass Rechtspraktiken nur langsam automatisiert werden können. Mandanten und Unternehmen, die Risiken um jeden Preis vermeiden wollen, verharren oft im Altbekannten. Daher fallen Aufgaben, die von einer Maschine erledigt werden, vielfach aus der vermeintlichen Komfortzone. So als wäre ein Output, welcher zu 100 Prozent von einem Menschen gefertigt wurde, fehlerfrei.

Der Perspektivenwechsel hat jedoch bereits begonnen. Mandanten bemerken zwar einerseits, dass automatisierte Prozesse nicht hundertprozentig perfekt sind, räumen das Gleiche aber auch für manuelle Prozesse ein. In Zukunft, wenn auf mehr Erfahrung und rechtliche Leitlinien hinsichtlich der potentiellen Verlässlichkeit von maschinellen Arbeitsergebnissen zurückgegriffen werden kann, entstehen möglicherweise Preismodelle, anhand derer Mandanten den Grad des Eingriffs von Menschen in ihrem Endprodukt wählen können.)

NEXTLAW LABS – ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИЯМ В ЮРИДИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

РЫНОК ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ ПЕРЕЖИВАЕТ НАСТОЯЩИЙ БУМ. СЕГОДНЯ САМОЕ ВРЕМЯ
ДЛЯ ВОДХНОВЕНИЯ И ДВИЖЕНИЯ: В ПРЕДДВЕРИИ ГРЯДУЩИХ ПЕРЕМЕН. / МАРИ БЕРНАР, DENTONS



Во многих отраслях сотрудничество между стартапами и компаниями является обычным делом. Оно ускоряет процесс обучения и накопления опыта обеими сторонами: росту и развитию стартапов способствует доступ к ресурсам, возможность получения непосредственной обратной связи и аналитической картины рынка. В компаниях работа со стартапами стимулирует внутреннюю инновационную деятельность и приводит к изменению корпоративной культуры, благодаря применению на практике новых технологий и более гибкому управлению проектами.

СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Возможно ли в юридической отрасли создание взаимовыгодных отношений между стартапами и фирмами в целях разработки и внедрения инноваций? В 2015 году международная юридическая фирма Dentons создала Nextlaw Labs, самостоятельное предприятие, призванное кардинально изменить юридический бизнес и вывести юридическую практику на принципиально новый уровень. Как это происходит? Есть два основных процесса: 1) Nextlaw Labs создает портфель стартапов, специализирующихся на технологиях для юридического бизнеса, путем инвестиций в компании, находящиеся на ранних – предпосевном и посевном – этапах своего развития; 2) она расширяет свой портфель решениями, разработанными совместно с клиентами или партнерами в области технологий.

Некоторые юристы фирмы занимаются бета-тестированием решений Nextlaw Labs. Они делятся не только своими юридическими знаниями, но и отзывами о том, насколько эффективно использование данных инструментов на практике. Эти отзывы, основанные на практическом опыте, означают, что Nextlaw Labs способна выйти на рынок, будучи уверенной в том, что ее продукты действительно соответствуют поставленной цели.

Dentons является непосредственным бенефициаром решений Nextlaw Labs в сфере технологий для юридического бизнеса. Тем не менее, эти решения предназначены для более широкой юридической экосистемы, в том числе для других юридических фирм и юридических служб компаний. Области, в которые инвестировала Nextlaw Labs, включают юридические исследования с использованием технологий искусственного интеллекта, совместное управление сделками на основе облачных технологий, оценку юридических услуг и оказание юридических услуг по запросу.

С помощью Nextlaw Labs Dentons разработала систематический подход для решения проблем и использования возможностей меняющегося рынка юридических услуг. Однако ее основным принципом – не бояться экспериментировать – могут руководствоваться и небольшие фирмы. Вовлечение команд юристов и руководства в процесс инноваций может оказаться очень перспективным и принести вполне осязаемые результаты.

ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

Сегодня на многих, если не на всех, рынках юридических услуг предлагается большой спектр новых инструментов и решений. Конечно, по сравнению с новыми разработками на базе технологий в других профессиональных сферах, в частности, по сравнению с FinTech и InsurTech, рынок LegalTech относительно невелик. Тем не менее, сегодня он переживает настоящий бум. В результате, все, кому требуются решения, позволяющие справиться с определенными проблемами, пользуются множеством относительно похожих продуктов со слегка различающимися характеристиками. Отговорки типа «мой рынок слишком мал» или «слишком консервативен» становятся все менее актуальными.

В Европе отдельные инструменты (в частности, имеющие отношение к юридическому бизнесу, такие как средства автоматизации и операционные панели управления) представлены на многих рынках. Выходу на них до сих пор могут препятствовать определенные барьеры – стоимость, культурные и технические вопросы, связанные с внедрением новых инструментов в традиционные системы. Но в целом технологии в юридическом бизнесе – как необходимое средство для осуществления изменений – либо уже есть, либо скоро появятся.

ОТРАСЛИ НУЖНЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

Программа на будущее – серьезная. Значительный объем рутинной работы может быть выполнен или еще больше увеличен с помощью новых инструментов. Успех задуманного определяют не только технологии. Для их слаженного использования необходимы отвечающие современным требованиям шаблоны, бизнес-процесс и дисциплина, обеспечивающая их использование.

Dentons давно пришла к выводу, что отрасли нужны преобразования, и с тех пор действует соответствующим образом. Другие юридические фирмы, которые сегодня не делают таких обдуманных шагов, будут вынуждены присоединиться к этому процессу.

Многие юридические службы сегодня четко и ясно заявляют, что ожидают от своего внешнего консультанта соответствия требованиям времени. Некоторые юридические службы уже внедряют инновационные технологии, в то время как другие еще находятся в самом начале своего собственного инновационного пути развития. Самым важным здесь является то, что они все еще хотят, чтобы у них был юрист, которому они могут доверить защиту своих интересов и помочь им осуществить проект. Однако, диалог, который многие юридические фирмы ведут с юридическими службами компаний, зачастую включает все те же актуальные вопросы: «Чем вы отличаетесь от остальных фирм? Как вы можете предоставить юридические услуги лучше, быстрее и дешевле?»

Юридические службы компаний находятся на разных этапах своего инновационного пути развития с дополнительным ограничительным фактором: они вынуждены не только принимать происходящие изменения в сфере их основной (юридической) специализации, но и поддерживать переход на цифровые технологии в своей отрасли и стратегическое преобразование своей собственной компании. Поэтому клиенты начинают практическое сотрудничество с юридическими фирмами в целях совершенствования рабочих процессов и соответствующих инструментов.

ВИДЕНИЕ СИТУАЦИИ УЖЕ МЕНЯЕТСЯ

Автоматизацию юридической практики торозит нежелание принимать на себя риски. Клиенты и фирмы, стремящиеся любой ценой избежать всех рисков, зачастую исходят из того, что им известно. По сути дела, задачи, решаемые с помощью искусственного интеллекта, часто выходят за пределы псевдокомфортной зоны. Как будто документ или результат, стопроцентно сделанный или представленный человеком, является безошибочным.

На самом деле, видение ситуации уже начало меняться. Клиенты хоть и отмечают, что автоматизированные процессы не являются на 100% идеальными, но одновременно признают этот факт и в отношении работы, выполняемой вручную. В будущем, когда можно будет обратиться к уже наработанному опыту и каким-либо правовым нормам о потенциальной ответственности за результат, полученный с помощью искусственного интеллекта, мы сможем увидеть модели ценообразования, на основании которых клиенты смогут выбирать степень участия человека в их окончательном продукте.)



METALLINDUSTRIE IN TSCHELJABINSK MODERNISIERT SICH

DIE REGION UM TSCHELJABINSK IST ZENTRUM DER RUSSISCHEN METALLURGIE. IN VIELEN UNTERNEHMEN DER BRANCHE STEHEN MODERNISIERUNGSPROJEKTE AN, BEI DENEN AUCH DEUTSCHE UNTERNEHMEN ZUM ZUGE KOMMEN KÖNNEN. / ULLRICH UMANN, GTAI

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau findet im Gebiet Tscheljabinsk im Südrural ein breites Betätigungsfeld. Die Region ist ein Zentrum des Maschinen- und Spezialfahrzeugbaus, der Forst- und Holzindustrie sowie der Agrarwirtschaft. Von enormer Bedeutung für die Region ist aber vor allem die Metallurgie, so stammt aus Tscheljabinsk etwa ein Drittel der Stahlproduktion Russlands. Erzeugt werden unter anderem Ferrolegierungen, Stahlbleche, Schienen für Hochgeschwindigkeitsstrecken und NE-Metalle.

Hinzu kommen Pipelines für die Gas- und Ölindustrie, wie sie für die Ostseepipeline Nord Stream 2 und für die Schwarzmeerleitung Turk Stream benötigt werden. Diese Rohre erzeugt das neue Tscheljabinsker Rohrwalzwerk. Das Werk wurde von der SMS Group geplant und eingerichtet. Chancen eröffnen sich zusätzlich für Anbieter von Umwelttechnologien, darunter zur Wertstoffrückgewinnung aus Abraumhalden der Stahl- und Kupferindustrie sowie zur Landschaftsrekultivierung.

TSCHELJABINSK ALS SERVICEZENTRUM FÜR DIE STAHLINDUSTRIE

Die größten Gewinnmargen bringen Dienstleistungen für die Stahl- und Eisenindustrie. Für die SMS Group hat sich die Region Tscheljabinsk zu einem der wichtigsten Betätigungsfelder im weltweiten Konzernverbund entwickelt. Die Dienstleistungssparte des Unternehmens,

SMS Metallurgical Service LLC, hat in der Stadt Tscheljabinsk sogar ihr Hauptquartier aufgeschlagen. Von hier aus bearbeitet der Konzern die gesamte GUS sowie Teile Asiens. CEO und Vizepräsident David Jeffrey, zuständig für Russland und die GUS, führte gegenüber Germany Trade & Invest aus, dass in den letzten drei Jahren

Wachstumsraten im Dienstleistungsvertrieb von bis zu 35 Prozent pro Jahr zu verzeichnen waren. „Ein Ende dieses Trends ist vorerst auch nicht absehbar“, prognostiziert er.

Umfangreiche Projekte im Magnitogorsker Hüttenkombinat (MMK) und im Stahlwerk NLMK am Standort Lipezk sind Jeffrey zufolge abgeschlossen. Gegenwärtig bearbeitet das Unternehmen von Tscheljabinsk aus größere Vorhaben im benachbarten Kasachstan. Der Südrural, Zentral- und Südrussland bleiben als Zentren der Metallurgie für SMS längerfristig interessant. „Der Rationalisierungsdruck in der Stahl- und Eisenindustrie ist gerade in Krisenzeiten besonders groß, was uns als Dienstleistungsanbieter zugutekommt“, so Jeffrey.

DEUTSCHE AUSTRÜCKER DER STAHLINDUSTRIE ZUR KOOPERATION EINGELADEN

Jeffrey zufolge ist das Wachstum des Unternehmens sogar so groß, dass sie Projekte

mit eigenen Kräften in ihrer gesamten Breite ohne eine Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen kaum noch stemmen können:

„Daher lade ich jede interessierte deutsche Firma ein, uns zu kontaktieren“.

Zu den wichtigsten Metallproduzenten in der Region gehören neben MMK die Russische Kupfergesellschaft (RMK), der Stahl- und KohleKonzern Mechel, das Kombinat Magnesit, die Südruraler Goldgruppe, das Zinkwerk und das Elektrohüttenkombinat in Tscheljabinsk sowie das Hüttenkombinat in Slatoust.

ZAHLREICHE MODERNISIERUNGSPROJEKTE GEPLANT

Für Hersteller von Maschinen und Anlagen zur Metallbearbeitung sind zahlreiche Unternehmen als potenzielle Kunden interessant: In vielen Werken der Region stehen gerade Modernisierungsprojekte auf dem Plan.

Als eine Anlaufstelle für deutsche Unternehmen bietet sich die **Agentur für internationale Zusammenarbeit der Region Tscheljabinsk** an. Sie untersteht unmittelbar dem Vizegouverneur, Ruslan Gattarow, der für Wirtschaftsfragen verantwortlich zeichnet und sich persönlich um die Belange ausländischer Unternehmen kümmert. Erste Ansprechpartnerin in der Agentur ist Frau Maria Mironjuk, Abteilungsleiterin für Spezialprojekte.)

AGENTUR FÜR INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT DER REGION TSCHELJABINSK

Büro 502-503, ul. Wasenko 4, 454091 Tscheljabinsk
 Ansprechpartnerin: Maria Mironjuk (Englisch)
 Tel.: +7 (912) 7703723, +7 (351) 2235623
 E-Mail: mironyuk@ica74.com
 Internet: <http://ica74.com/>

SMS METALLURGICAL SERVICE LLC

ul. Kirova 159, 454091 Tscheljabinsk
 David Jeffrey, CEO und Vizepräsident für Russland und GUS
 Tel.: +7 (351) 7793016, Mobil: +7 (919) 4000211
 E-Mail: david.jeffrey@sms-group.com

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ЦЕНТРОМ РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ. МНОГИМ КОМПАНИЯМ ОТРАСЛИ ПРЕДСТОИТ МОДЕРНИЗАЦИЯ, В КОТОРОЙ МОЖЕТ НАЙТИСЬ МЕСТО И ДЛЯ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ. / УЛЬРИХ УМАНН, GTAI

Для немецкого машиностроения Челябинская область на Южном Урале представляет собой широкое поле деятельности. Этот регион является центром машиностроения и специального автомобилестроения, лесного хозяйства и лесозаготовительной промышленности, а также сельского хозяйства. Однако решающее значение для региона имеет металлургия: здесь производится около трети объема стали России. В частности, здесь производят ферросплавы, листовая сталь, рельсы для высокоскоростных линий и цветные металлы.

Здесь же производят трубы для нефтяной и газовой промышленности, необходимые для трубопроводов «Северный поток 2» и «Турецкий поток». Эти трубы производит новый Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ). Завод был спроектирован и построен немецкой SMS Group. Дополнительные возможности открываются здесь для поставщиков экологических технологий, в том числе технологий извлечения ценных материалов из отходов стальной и медной промышленности, скопившихся на свалках, а также восстановления ландшафтов.

ЧЕЛЯБИНСК – СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Наибольшие прибыли приносят услуги для стальной и черной металлургии. Для международного концерна SMS Group Челябинская область стала одним из наиболее важных направлений деятельности. Сервисное подразделение компании, **ООО «СМС Металлургический Сервис»**, даже открыла

в Челябинске свою штаб-квартиру. Оттуда концерн работает с клиентами из СНГ и части Азии. Генеральный директор и вице-президент компании по России и СНГ Дэвид Джеффри сообщил Germany Trade & Invest, что в последние три года рост продаж в сфере услуг составил до 35% в год. «Конца этой тенденции пока не предвидится», – предсказывает он.

По словам Джеффри, завершены крупные проекты на Магнитогорском металлургическом комбинате (ММК) и Новолипецком металлургическом комбинате (НМЛК) в Липецке. В настоящее время компания из Челябинска обрабатывает несколько крупных проектов в соседнем Казахстане. Южный Урал, Центральная и Южная Россия в качестве центров металлургии остаются для «СМС» в фокусе долгосрочных интересов. «Необходимость рационализации в сталелитейной и металлургической промышленности становится особенно явной в период кризиса, что идет на пользу нам, как поставщикам услуг», – подчеркивает Джеффри.

ООО «СМС МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ СЕРВИС»

ул. Кирова, 159, 454091 Челябинск
Дэвид Джеффри, генеральный директор
и вице-президент по России и СНГ
Тел.: +7 (351) 7793016, моб. тел.: +7 (919) 4000211
Эл. почта: david.jeffrey@sms-group.com

В СТАЛЕЛИТЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЖДУТ НЕМЕЦКИХ ПОСТАВЩИКОВ

По словам Джеффри, рост компании настолько велик, что они едва могут осуществлять проекты во всем их диапазоне собственными силами без сотрудничества с другими компаниями: «Поэтому я пригла-

шаю любую заинтересованную немецкую компанию связаться с нами».

К наиболее важным производителям металла в регионе относятся наряду с ММК «Русская медная компания» (РМК), горнодобывающая и металлургическая компания «Мечел», комбинат «Магnezит», «Южурал-золото группа компаний», цинковый завод и металлургический комбинат в Челябинске, а также металлургический комбинат в Златоусте.

В ПЛАНАХ – МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

Для производителей машин и оборудования для металлообработки интерес в качестве потенциальных клиентов представляет множество компаний. У многих предприятий региона в планах стоят проекты модернизации.

В качестве координационного центра для немецких компаний свои услуги предлагает **Агентство международного сотрудничества Челябинской области**. Оно подчиняется непосредственно заместителю губернатора Руслану Гаттарову, который отвечает за экономические вопросы и лично курирует интересы иностранных компаний. Ваше первое контактное лицо в агентстве – руководитель специальных проектов Мария Миронок.)

АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Офис 502-503, ул. Васенко, 4, 454091 Челябинск
Контакт: Мария Миронок, руководитель специальных проектов
Тел.: +7 (912) 7703723; +7 (351) 2235623
Эл. почта: mironyuk@ica74.com
Web: http://ica74.com/



SÜDURAL NIMMT ANLAUF INS HIGHTECH-ZEITALTER

DAS GEBIET TSCHELJABINSK MÖCHTE INNOVATIVER WERDEN. DAFÜR WERDEN FÖRDERPROGRAMME AUFGELEGT UND TECHNOPARKS IN DEN STÄDTEN TSCHELJABINSK UND MAGNITOGORSK ERÖFFNET. / VON ULLRICH UMANN, GTAI

Die Süduraler Region Tscheljabinsk startet in die Zukunft und setzt auf einen Strukturwandel bis 2035. So möchte die Stadt Magnitogorsk ein wichtiger Standort für Robotertechnik werden und richtet einen spezialisierten Wissenschafts- und Technologiepark ein. Neben Labors und Vorführräumen soll es hier Werkstätten und Produktionshallen geben, in denen Residenten Robotertechnik entwickeln und herstellen können.

Als Projektträger treten hierfür zwei regionale Organisationen auf: das Entwicklungszentrum für Cluster der Region Tscheljabinsk und der **Süduraler Industriecluster Robotics and Human-Machine Interface**. Beide Organisationen haben eigens die Projektgesellschaft LLC Science and Technology Park of Robotics gegründet.

RUSSLANDWEIT WERDEN INDUSTRIEROBOTER BENÖTIGT

Bereits heute wird in Magnitogorsk im Bereich Robotertechnik geforscht und entwickelt. Das Unternehmen Android Technika arbeitet an Robotertechnik, mit der Taucher bei der Erschließung von Öl- und Gaslagerstätten im Schelf ersetzt werden können. Als Anwendungsgebiet kommt insbesondere die Arktis in Frage. Derzeit sind in der Arktis 250 Taucher im Einsatz, deren Zahl, ohne Robotertechnik, bis 2035 auf 1300 steigen würde. Benötigt

werden russlandweit für Industrievorhaben sogar 15.000 Taucher. Durch den Einsatz von Robotern könnten in einem ersten Schritt etwa ein Drittel der Taucher ersetzt werden. Zudem können die Roboter in Tiefen von bis zu 300 Metern arbeiten.

SÜDURALER INDUSTRIECLUSTER ROBOTICS AND HUMAN-MACHINE INTERFACE

Ul. 8 Marta 25/1, Geb. 12, 455010 Magnitogorsk
Tel.: +7 (963) 0959889
E-Mail: info@asuicr.ru
Web: asuicr.ru

TSCHELJABINSKER TECHNOPARK LÄDT INTERESSIERTE RESIDENTEN EIN

Aber auch jenseits der Robotertechnik wurden be-

reits einige Innovationsprojekte angestoßen. Die Regionalverwaltung von Tscheljabinsk finanziert beispielsweise einen Accelerator für Start-ups mit der Bezeichnung „Technopark für Informationstechnologien“ – **IT-Park 74**. Neu gegründete Firmen können dort eine Förderung von bis zu sechs Monaten erhalten. In dieser Zeit werden sie mit potenziellen Partnern aus der Privatwirtschaft an einen Tisch gebracht, darunter Banken und mögliche Produktanwender.

Besonders herausragende Projekte aus der Region Tscheljabinsk werden zusätzlich einer Jury im Moskauer Innovationszentrum Skolkowo vorgestellt. Bereits 20 Firmen aus dem Südural konnten im Ergebnis als Residenten in Skolkowo einziehen.

Auch 2017 werden laufende Projekte aus Tscheljabinsk der Moskauer Technopolis vorgestellt. Darunter befinden sich folgende Neuvorstellungen:

- CallBot-Robot (telefoniert 100.000 Nummern pro Stunde ab),

- ein „virtueller Sandkasten“ (Kinder können hiermit spielerisch die Welt entdecken),
- Plares (System zur Registrierung von Handels- und Umsatzbewegungen),
- Mint Whale (Analysetool unter Nutzung von Big Data),
- Napoleonit Publisher (Plattform zur Erstellung interaktiver e-Bücher und -Zeitschriften),
- Turborender (Online-Service zum Rendern von Grafiken, Animationen und visueller Effekte),
- Neurun (System zur neurologischen Stresskontrolle).

SKOLKOWO-NIEDERLASSUNG SOLL NACH TSCHELJABINSK KOMMEN

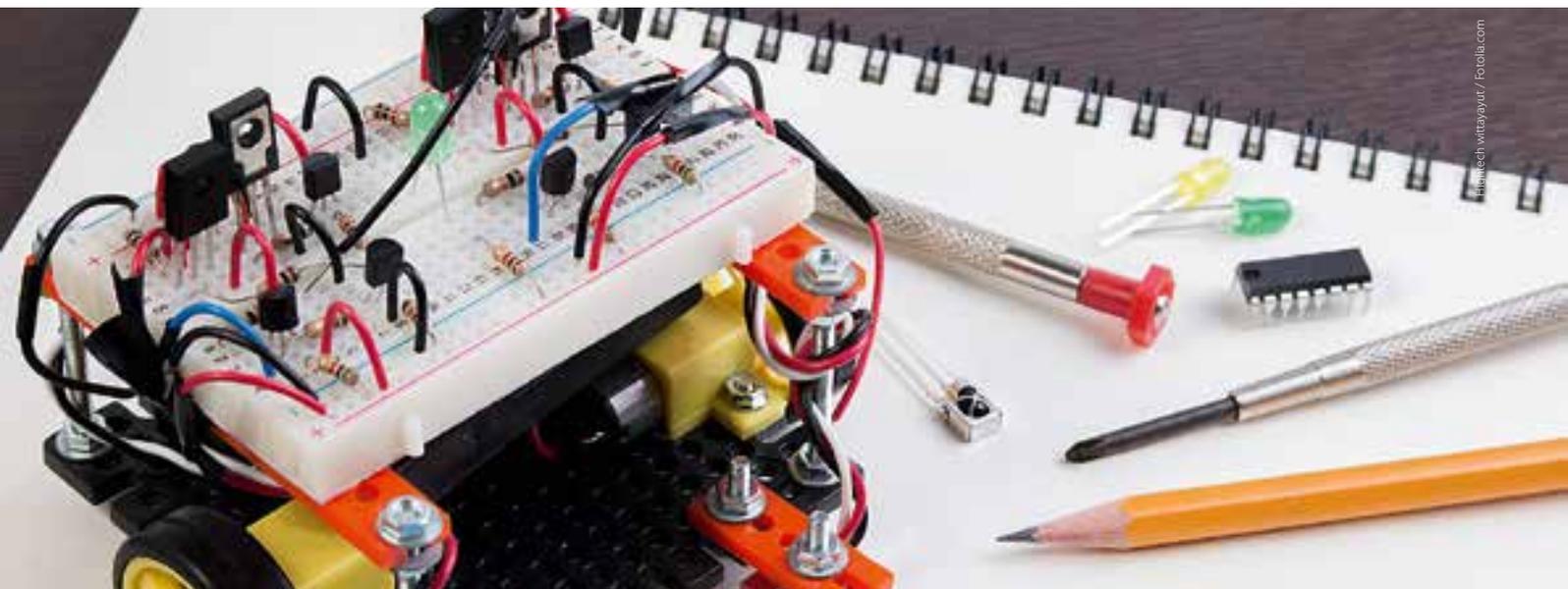
Nach Vorstellung des Gouverneurs des Gebiets Tscheljabinsk Boris Dubrowskij soll das Innovationszentrum Skolkowo in seiner Region sogar eine Niederlassung eröffnen. Allerdings müsste hierfür

IT-PARK 74

ul. Molodogwardjezew 31,
454021 Tscheljabinsk
Tel.: +7 (351) 2203373
E-Mail: info@itpark74.ru
Web: itpark74.ru

das föderale Gesetz zu Skolkowo geändert werden. Um die in Skolkowo gewährten Förderprogramme auf den Standort Tscheljabinsk auszuweiten,

muss das russische Parlament vorher seine Zustimmung erteilen. Eine entsprechende Initiative wurde anscheinend auf den Weg gebracht und die erste Lesung steht in der Staatsduma unmittelbar bevor. Doch drehen die parlamentarischen Mühlen im Zweifel langsam, Monate können vergehen.)



ЮЖНЫЙ УРАЛ СТАРТУЕТ В ЭПОХУ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ СТРЕМИТСЯ К ИННОВАЦИЯМ. ДЛЯ ЭТОГО ЗАПУСКАЮТСЯ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ И ОТКРЫВАЮТСЯ ТЕХНОПАРКИ В ЧЕЛЯБИНСКЕ И МАГНИТОГОРСКЕ.
УЛЬРИХ УМАНН, GAI

Челябинская область (Южный Урал) берет старт в будущее и делает ставку на изменение структуры в рамках программы до 2035 года. Так, Магнитогорск планирует стать одним из центров развития робототехники и создает для этого специализированный научно-технологический парк. Наряду с лабораториями и демонстрационными залами здесь будут расположены мастерские и производственные цеха, где резиденты смогут заниматься разработкой и производством робототехники.

В качестве исполнителей проекта выступают две региональные организации: «Центр кластерного развития Челябинской области» и «Южно-уральский промышленный кластер «Робототехника и человеко-машинный интерфейс». Обе организации являются учредителями специальной проектной компания ООО «Научно-технологический парк робототехники».

РОССИИ НУЖНЫ ПРОМЫШЛЕННЫЕ РОБОТЫ

Уже сегодня в Магнитогорске проводятся исследования и разработки в области робототехники. Компания «Андроидная техника» разрабатывает роботов, которые смогут заменить водолазов при освоении месторождений нефти и газа на шельфе. Областью применения может стать, в частности, Арктика. В настоящее время в Арктике работают 250

водолазов, число которых без робототехники к 2035 году вырастет до 1300. В России для реализации промышленных проектов необходимо 15 тыс. водолазов. Благодаря использованию роботов на первом этапе может быть заменена примерно треть водолазов. Кроме того, роботы могут работать на глубине до 300 м.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТЕХНОПАРК ПРИГЛАШАЕТ НОВЫХ РЕЗИДЕНТОВ

При этом инновационные проекты не обязательно должны касаться только робототехники. Некоторые такие проекты уже в работе. Администрация Челябинской области финансирует, например, бизнес-инкубатор для стартапов под названием «Технопарк информационных технологий» – IT-Park 74. Вновь созданные компании могут получать там финансирование сроком до шести месяцев. За это время они знакомятся с потенциальными партнерами из частного сектора экономики, в том числе банками и потенциальными потребителями их продукции.

Наиболее интересные проекты из Челябинской области были представлены жюри Московского инновационного центра «Сколково». В результате уже 20 компаний с Южного Урала стали резидентами «Сколково».

В этом году в Московском Технополисе будут представле-

ны еще несколько проектов из Челябинска. Среди них:

- CallBot-Robot (100 тыс. телефонных звонков в час),
- «виртуальная песочница» (дети с ее помощью могут в игровой форме открывать мир),
- Plares (система учета для розничной торговли),
- Mint Whale (интеллектуальная аналитика с использованием Big Data),
- Napoleonit Publisher (платформа для создания интерактивных электронных книг и журналов),
- Turborender (онлайн-сервис для рендера графики, анимации и визуальных эффектов),
- Neurun (система управления стрессом).

В ЧЕЛЯБИНСКЕ ДОЛЖЕН ПОЯВИТЬСЯ ФИЛИАЛ «СКОЛКОВО»

По мнению губернатора Челябинской области Бориса Дубровского, инновационный центр «Сколково» должен открыть в его регионе свой филиал. Для этого, однако, требуется внесение изменений в федеральный закон о «Сколково». Для того, чтобы расширить предоставляемое «Сколково» финансирование на Челябинск, предварительно должен дать свое согласие российский парламент. Соответствующая инициатива была, по-видимому, разработана, и в ближайшем будущем в Государственной Думе предстоит первое чтение. Но парламентские жернова в случае сомнений вращаются медленно, этот процесс может потребовать несколько месяцев.)

ЮУПК «РОБОТОТЕХНИКА И ЧЕЛОВЕКО-МАШИНЫЙ ИНТЕРФЕЙС»

ул. 8 Марта, 25, корп. 1, стр. 12,
455010 Магнитогорск
Тел.: +7 (963) 0959889
E-Mail: info@asuicr.ru
Web: asuicr.ru

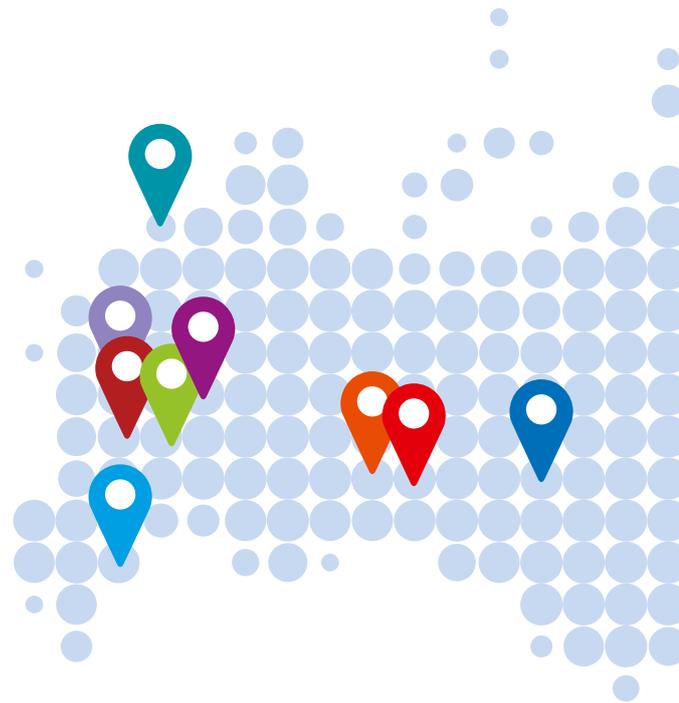
IT-PARK 74

ул. Молодогвардейцев, 31,
454021 Челябинск
Тел.: +7 (351) 2203373
Эл. почта: info@itpark74.ru
Web: itpark74.ru

RUSSLANDS SONDERWIRTSCHAFTSZONEN IN ZAHLEN

Anfang Juli 2017 präsentierte das russische Wirtschaftsministerium seinen Bericht über die Arbeit der russischen Sonderwirtschaftszonen (SWZ), bezogen sowohl auf die Gesamtdauer der SWZ-Tätigkeit als auch explizit auf das Jahr 2016. Demnach zählen zu den erfolgreichsten die SWZ der Kategorie Industrieproduktion (siehe unten).

Ende 2016 waren 525 Residenten in 34 SWZ registriert (115 davon kamen 2016 dazu), darunter 95 mit ausländischem Kapital (2016: 11). Insgesamt wurden bereits über 221 Milliarden Rubel (über drei Milliarden Euro) in SWZ investiert (2016: über 40 Milliarden Rubel (560 Millionen Euro)) und 21.186 Arbeitsplätze geschaffen (2016: 3321.)



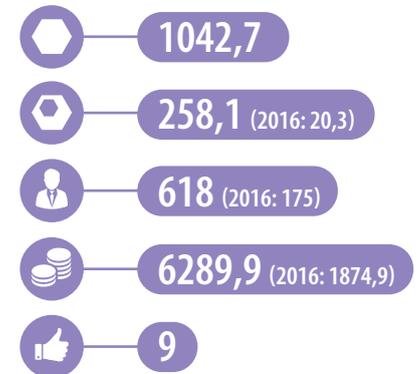
„ALABUGA“ / TATARSTAN «АЛАБУГА»/ РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН



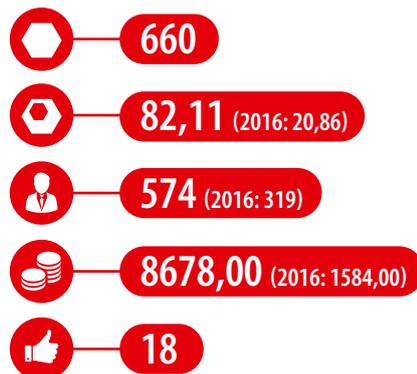
„LIPEZK“ / GEBIET LIPEZK «ЛИПЕЦК»/ ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ.



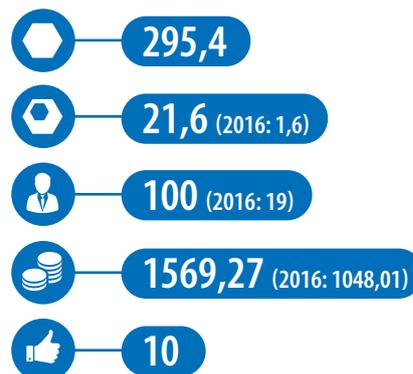
„KALUGA“ / GEBIET KALUGA «КАЛУГА» / КАЛУЖСКАЯ ОБЛ.



„TOGLIATTI“ / GEBIET SAMARA «ТОЛЬЯТТИ»/ САМАРСКАЯ ОБЛ.



„TITANIUM VALLEY“ / GEBIET SWERDLOWSK «ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА» / СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.

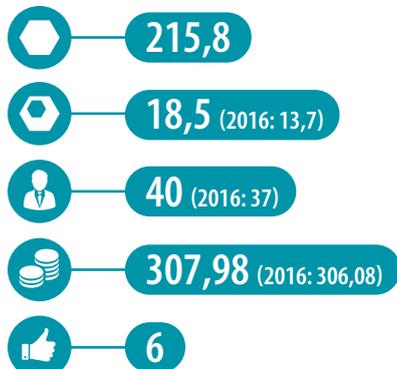


ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ В ЦИФРАХ

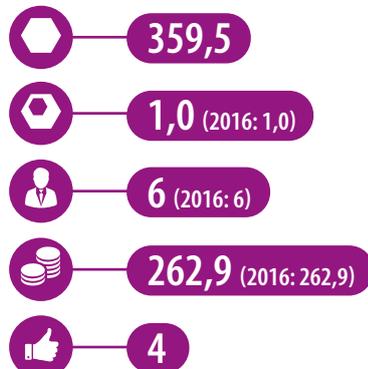
Минэкономразвития опубликовало отчет о результатах работы особых экономических зон (ОЭЗ) за период с начала функционирования ОЭЗ, а также за прошлый год. Самыми эффективными за все время существования ОЭЗ стали зоны промышленно-производственного типа (ППТ) – см. ниже.

Всего к концу 2016 года в 34 ОЭЗ числилось 525 резидентов (115 из них пришли в 2016 году), в том числе 95 с участием иностранного капитала (2016: 11). Общий объем инвестиций составил более 221 млрд рублей (2016: 40 млрд рублей). Всего резиденты создали в ОЭЗ 21 186 рабочих мест (2016: 3321.)

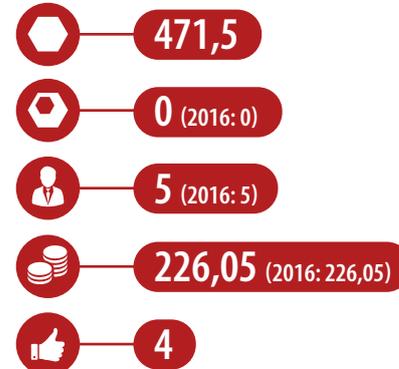
„MOGLINO“ / GEBIET PSKOW «МОГЛИНО» / ПСКОВСКАЯ ОБЛ.



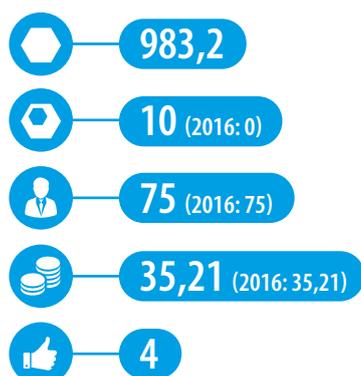
„STUPINO QUADRAT“ / MOSKAUER GEBIET «СТУПИНО КВАДРАТ» / МОСКОВСКАЯ ОБЛ.



„UZLOVAYA“ / GEBIET TULA «УЗЛОВАЯ» / ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.



„LOTOS“ / GEBIET ASTRACHAN «ЛОТОС» / АСТРАХАНСКАЯ ОБЛ.



	GESAMTFLÄCHE SWZ (HEKTAR) ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ОЭЗ (ГА)
	VERPACHTETE GRUNDSTÜCKE GESAMTFLÄCHE (HEKTAR) ПЛОЩАДЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ В АРЕНДУ (ГА)
	ANZAHL GESCHAFFENER ARBEITSPLÄTZE КОЛИЧЕСТВО СОЗДАНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ
	INVESTITIONEN (IN MIO. RUBEL) ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ (МЛН РУБЛЕЙ)
	RESIDENTEN КОЛИЧЕСТВО РЕЗИДЕНТОВ

NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

Thinkstockby Getty Images



Lkw dürfen nun innerhalb von fünf Tagen unbegrenzt in der EU unterwegs sein.

DEUTLICHE VEREINFACHUNG FÜR INNEREUROPÄISCHEN LKW-VERKEHR

Brüssel. Die EU-Kommission hat auf Anraten des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) eine deutliche Vereinfachung des innereuropäischen Lkw-Verkehrs vorgeschlagen. Danach dürfen Lkw innerhalb von fünf Tagen unbegrenzt in der EU unterwegs sein. Lkw-Fahrer und Unternehmer werden nun deutlich entlastet. Bislang sind lediglich drei Fahrten innerhalb von sieben Tagen im EU-Ausland erlaubt.

UNTERNEHMEN TREFFEN AUF POLITIK

Berlin. Im Vorfeld der Bundestagswahl hat der DIHK insgesamt sechs Lounges zu den Schwerpunkten Steuern, Standortpolitik, internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit, Energie, Digitalisierung sowie Bildung organisiert. Politiker, die für die Wahlprogramme zuständig sind, erläuterten die Schwerpunkte ihrer Agenda und stellten sich den Fragen der Unternehmer. Der DIHK bot so den Unternehmen eine Plattform, um mit den Entscheidungsträgern zu diskutieren und ihre Forderungen einzubringen. Zum Abschluss der Reihe im Herbst ist noch eine Lounge unter Beteiligung der neuen Bundesregierung und der Opposition des kommenden Bundestags geplant.

MECHANISMUS ZUR VERHINDERUNG DER DOPPELBESTEUERUNG KOMMT

Brüssel. Unternehmen, die grenzüberschreitend tätig sind, steht künftig ein verbind-

liches Streitbeilegungsverfahren zur Verfügung. Der DIHK hatte solch ein Verfahren wiederholt gefordert, da mit dem zunehmenden Austausch von Steuerdaten auch das Risiko von Doppelbesteuerungen steigt. Die EU-Finanzminister haben sich auf einen verbindlichen Mechanismus geeinigt, der alle Fälle von Steuerstreitigkeiten zwischen Staaten zulasten von Unternehmen erfasst. Die zwei hintereinander geschalteten Verfahren – Verständigung und Schlichtung – ergänzen die EU-Schiedskonvention. Sie stehen ab 1. Juli 2019 allen EU-Steuerpflichtigen offen.

ZOLLRECHT: DIHK VERHINDERT BÜROKRATIEAUFBAU

Berlin. Der DIHK hat bei der Überarbeitung des Zollverwaltungsgesetzes erreicht, dass dabei

keine zu hohen bürokratischen Anforderungen gestellt werden. So können künftig die Angabe der zollrechtlichen Registrierungsnummer und der Verbrauchssteuernummer als Nachweis dafür ausreichen, dass eine Ware rechtmäßig transportiert wird. Die ursprüngliche Idee, die Vorlage einer Art Gelangensbestätigung durch die Transportunternehmen zu fordern, ist damit vom Tisch. Das bedeutet gerade für kleinere Unternehmen eine Entlastung.

FRAUENNETZWERKE HELFEN AUCH IN EUROPA

Brüssel. Unternehmerinnen wollen sich besser vernetzen – auch auf europäischer Ebene. Mitte Mai waren deshalb rund 120 Teilnehmerinnen aus ganz Deutschland auf Einladung des DIHK zum Netzwerktag „Frauen im IHK-Ehrenamt“ nach Brüssel gekommen. Vor Ort gab es Gelegenheit, mit zahlreichen EU-Politikvertreterinnen in den Dialog zu treten und sich untereinander zu vernetzen. In einer Podiumsdiskussion betonten die Gastrednerinnen unter anderem die große Bedeutung von lokalen Frauennetzwerken. Die EU-Kommission will diesem Thema mit dem Projekt WEgate neuen Schub geben. Auf dieser Onlineplattform können sich Unternehmerinnen aus ganz Europa austauschen und Informationen zu Onlinelearnplattformen und relevanten Veranstaltungen erhalten. Außerdem wird ein Verzeichnis angeboten, welches geordnet nach EU-Mitgliedsstaaten eine Reihe von lokalen Frauennetzwerken auflistet.)

© Thinkstockby Getty Images



DIHK verhindert Bürokratieaufbau im Zollrecht.

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УПРОЩЕНИЕ ПРАВИЛ МЕЖЕВРОПЕЙСКИХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

Брюссель. Комиссия ЕС по инициативе Союза торгово-промышленных палат Германии (DINK) предложила значительное упрощение правил для межевропейских грузовых перевозок. Согласно ее рекомендации, грузовые автомобили могут без ограничения передвигаться по территории ЕС в течение пяти дней. Это будет зна-

МЕХАНИЗМ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Брюссель. Компании, занимающиеся внешне-экономической деятельностью, в ближайшем будущем получат возможность урегулирования споров в форме обязательных правил и процедуры. DINK неоднократно призывал к введению таких процедур, поскольку из-за возрастающего обмена налоговой информацией увеличивается риск двойного налогообложения. Министры

ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО: DINK ПРОТИВ БЮРОКРАТИИ

Берлин. При пересмотре Закона о таможенной службе ФРГ DINK добился того, что при этом не будут выставляться слишком высокие бюрократические требования. Так, в будущем достаточным доказательством того, что товар транспортируется на законных основаниях, может стать указание таможенного регистрационного номера и акцизного номера. Таким образом, была снята первоначальная идея требовать представления своего рода подтверждения поступления товара в страну назначения от транспортной компании. Это означает послабление, прежде всего, для небольших компаний.

СЕТЕВЫЕ ЖЕНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОКАЗЫВАЮТ ПОМОЩЬ И В ЕВРОПЕ

Брюссель. Женщины-предприниматели стремятся к объединению и на европейском уровне. Именно поэтому в середине мая в Брюссель по приглашению DINK приехали около 120 участниц со всей Германии на сетевой семинар «Добровольное участие женщин-предпринимателей в ТПП». Во время семинара участницы получили возможность встретиться с многочисленными представителями политики ЕС и наладить контакты друг с другом. В публичной дискуссии приглашенные докладчики особо подчеркивали важность женских объединений на местах. Европейская Комиссия хочет дать этой теме новый импульс с помощью проекта WEgate. На базе этой интернет-платформы женщины-предприниматели со всей Европы могут обмениваться опытом и получать информацию об учебных интернет-платформах и интересующих их событиях. Кроме того, там будет размещен список ряда местных женских ассоциаций государственных ЕС.)



Диалог представителей политики и бизнеса: DINK Lounge «Энергетическая революция» (Берлин, 29 мая 2017).

чительным послаблением для водителей грузовых автомобилей и экспедиционных компаний. До сих пор были разрешены только три поездки в течение семи дней в других странах ЕС.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВСТРЕЧАЮТСЯ С ПОЛИТИКАМИ

Берлин. Накануне выборов в Бундестаг DINK организовал в общей сложности шесть встреч на темы: налоги, региональная экономическая политика, международное экономическое сотрудничество, энергетика, цифровизация и образование. Политики, ответственные за предвыборные программы, объясняли приоритеты своих программ и отвечали на вопросы предпринимателей. Таким образом, предпринимателям была предоставлена платформа для дискуссий с политиками, принимающими решения, и выдвижения своих требований. В завершении этой серии осенью состоится еще одна встреча с участием представителей нового федерального правительства и депутатов оппозиционных партий нового Бундестага.

финансов ЕС договорились о едином, обязательном для исполнения механизме, который учитывает все случаи налоговых споров между государствами не в пользу предпринимателей. Два следующих друг за другом процесса – достижение взаимопонимания и примирение – дополняют Арбитражную конвенцию ЕС. Они действуют для всех налогоплательщиков ЕС с 1 июля 2019 года.



Хорошее настроение на семинаре «Добровольное участие женщин-предпринимателей в ТПП» в Брюсселе.



OLGA GRIGORIEWA
GENERALDIREKTORIN STERNGOFF AUDIT 000

ОЛЬГА ГРИГОРЬЕВА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ШТЕРНГОФФ АУДИТ»



Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebrauchen können?

Hören Sie erfahreneren Kollegen aufmerksam zu. Verstehen Sie die eigene Rolle im Team. Planen Sie Ihre Arbeitszeit durch und bleiben Sie cool.

Was würden Sie verändern, wenn Sie einen Tag regieren dürften?

Ich würde mich in den Bereichen einbringen, wo ich meiner Kompetenzen sicher bin. Als Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin würde ich Maßnahmen zur Steuersenkung für Unternehmen vorschlagen. Wichtig ist nur, dass die Zeit ausreicht. Ich regiere ja nur diesen einen Tag. Einen Versuch ist es sicher wert. Notfalls würde ich noch einen Beschluss über die Verlängerung meiner Amtszeit verabschieden. 🙄

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Deutschland denken?

Deutschland ist ein Land, wo gern gearbeitet wird. Mir fallen auch sofort Städte mit schöner Architektur ein – Köln, München, Berlin.

Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Konzentration, Pünktlichkeit, deutsche Qualität in allen Aspekten.

Und die Deutschen von den Russen?

Scharfsinn, Ausdauer, Beständigkeit.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Eigenschaften, die so einen Menschen kennzeichnen, bilden eine Kombination aus hoher Intelligenz, Fleiß und unkonventionellen Ideen. Ich könnte viele solche Menschen nennen, insbesondere Gründer bekannter europäischer Konzerne, die aus kleinen Unternehmen gewachsen sind. Es wäre kompliziert und sogar unfair, nur einen hervorzuheben, denn man kann von jedem einzelnen viel lernen.

Erfolg ist für Sie ...

...wenn die gesetzten Ziele erreicht werden, und die Arbeit Spaß macht. Wenn Sie Ihre Arbeit lieben, werden Sie Erfolg haben.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Прислушайтесь к мнению более опытных коллег. Поймите свою роль в коллективе. Правильно распланируйте свое рабочее время и сохраняйте спокойствие.

Что бы Вы изменили, если бы на один день Вам доверили управлять страной?

Я бы действовала в тех сферах, в которых компетентна. Как аудитор и налоговый консультант я предложила бы ряд мероприятий по снижению налогов для бизнеса. Главное, чтобы на это хватило времени, ведь у меня в распоряжении всего один день. Но попытаться стоит! В крайнем случае просто издала бы указ о назначении меня на второй срок. 🙄

Что первым приходит Вам на ум, когда Вы думаете о Германии?

Страна, где люди любят работать. Сразу представляю города с прекрасной архитектурой – Кёльн, Мюнхен, Берлин.

Чему русские могут научиться у немцев?

Собранности, точности, немецкому качеству во всем.

А немцы – у русских?

Смекалке, выносливости, упорству.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Сочетание высокого интеллекта, трудолюбия и неординарности идей – вот те качества, которыми обладает этот человек. Таких имен я могу привести очень много, в том числе среди создателей известных европейских концернов, выросших из небольшого предприятия. Выделить кого-то одного из них – очень сложно и, наверное, было бы неправильно, поскольку у каждого из них есть, чему поучиться.

Успех – это...

...когда поставленные цели достигаются, а работа приносит удовольствие. Если вы любите то, что вы делаете, вы будете иметь успех.



ALEXANDER SCHACHNER
GENERALDIREKTOR FISCHER 000

АЛЕКСАНДР ШАХНЕР
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ФИШЕР»



Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebrauchen können?

Wenn ich daran denke, dass dieser erste Arbeitstag in Russland im Jahr 1994 war, wäre ich gut beraten gewesen, wenn mir jemand gesagt hätte: „Kauf so viele Wohnungen in Moskau wie du kannst!“ 🏠

Was würden Sie verändern, wenn Sie einen Tag regieren dürften?

Ein Tag ist wohl zu wenig, um etwas in einem Land, vor allem mit der Größe und den komplizierten Strukturen wie Russland, etwas zu verändern. Dem Land würde jedoch weniger Einmischung des Staates in vielen Lebensbereichen wie u.a. auch in der Wirtschaft sehr gut tun.

Was fällt Ihnen spontan ein, wenn Sie an Russland denken?

Ein wunderbares Land mit sehr liebenswerten Menschen. Ein Land, das man bereisen muss, um es einigermaßen verstehen zu können.

Was können die Deutschen von den Russen lernen?

Die Kunst, zu leben, unabhängig von den äußeren Umständen oder dem aktuellen Kontostand; außerdem Improvisation, Kreativität und Emotionalität.

Und die Russen von den Deutschen?

Die typisch deutschen Tugenden wie Pünktlichkeit, Genauigkeit und die Konsequenz, Projekte zu Ende zu führen.

Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Es gibt viele große Unternehmer, die auf ihre Art und Weise Vorbildliches geleistet haben. Was sie alle verbindet, ist die Konsequenz und Begeisterung, mit der sie ihre Ziele verfolgen und sich von Rückschlägen nicht aus der Bahn bringen lassen, sondern im Gegenteil – aus diesen gestärkt hervorgehen.

Erfolg ist für Sie ...

... Ziele zu erreichen, deren Realisierung keiner für möglich gehalten hat, und mit sich selbst und seiner Umgebung zufrieden zu sein.

Какой совет пригодился бы Вам в первый рабочий день?

Вспоминая, что этот первый рабочий день в России был в 1994 году, думаю, хорошим советом было бы тогда: «Купи столько квартир в Москве, сколько сможешь!» 🏠

Что бы Вы изменили, если бы на один день Вам доверили управлять страной?

Одного дня, вероятно, слишком мало для того, чтобы изменить что-то в такой стране, как Россия, с ее размерами и сложными структурами. Тем не менее, стране пошло бы на пользу, если бы было меньше государственного вмешательства во многих сферах жизни, в частности, в экономике.

Что первым приходит Вам на ум, когда Вы думаете о России?

Прекрасная страна с очень дружелюбными людьми. Страна, в которой нужно много поездить, чтобы в какой-то степени понять ее.

Чему немцы могут научиться у русских?

Искусству жить, независимо от внешних обстоятельств или состояния текущего счета, а также творческому отношению к делу и эмоциональности.

А русские – у немцев?

Типичным немецким добродетелям, таким как пунктуальность, точность и последовательность в доведении проектов до конца.

Кто является для Вас примером в бизнесе? И почему?

Есть много предпринимателей, которые – каждый по-своему – могут служить примером. Что их всех объединяет, это последовательность и энтузиазм, с которым они преследуют свои цели и не позволяют неудачам сбить их со своего пути, – и становятся от этого еще сильнее.

Успех – это ...

... достижение целей, в возможность реализации которых никто не верил, а также удовлетворение собой и своим окружением.



LEINEN LOS!



Das Wetter hat Moskauer in diesem Jahr auf eine harte Probe gestellt. Da musste die AHK was tun – und holte mit ihrem traditionellen Sommerfest am 29. Juni sommerliche Urlaubsstimmung nach Moskau. Ein paar Sonnenstrahlen mit einer leichten Brise am Strand im Berezy Park, kombiniert mit einem umfangreichen Unterhaltungsprogramm und diversen Outfits in klassischen Meeresfarben Blau und Weiß – fertig war die perfekte Sea Party.

Dies alles wäre nicht ohne die Unterstützung unserer Sponsoren möglich gewesen. Dafür bedanken wir uns ganz herzlich.



SPONSOREN / СПОНСОРЫ:

BAYER • EVONIK • GLOBUS • HENKEL • MESSE DÜSSELDORF
 • PHOENIX CONTACT • PORSCHE • SCHAEFFLER •
 SCHATTDDECOR • WERMUTH ASSET MANAGEMENT

ОТДАТЬ ШВАРТОВЫ!

Терпение москвичей подверглось в этом году серьезной проверке на прочность. Погода не торопилась баловать летним теплом. ВТП решила действовать – и создала летнее настроение в Москве с помощью своего традиционного летнего праздника, который состоялся 29 июня на площадке Verezy Park. Блики солнца на воде, свежесть бриза, насыщенная развлекательная программа и разнообразие нарядов в бело-синей гамме – и вот она, идеальная летняя вечеринка в морском стиле.

Выражаем искреннюю благодарность нашим спонсорам.



SOMMERFEST DER AHK-FILIALE NORDWEST

Am 14. Juni 2017 fand das traditionelle Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest in St. Petersburg statt. In diesem Jahr dominierte Fußball das Programm. Kein Wunder: St. Petersburg war einer der Spielorte des FIFA-Konföderationen-Pokals 2017. Mit dem AHK-Businessteam war das Petersburger Fußballprogramm komplett.

Das war ein gelungener Abend – mit schwungvoller Tanzmusik, einem vielfältigen Menü mit deutschen und russischen Spezialitäten, Fußballstimmung und definitiv mit Gute-Laune-Garantie.



**FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DANKEN
WIR UNSEREN SPONSOREN UND PARTNERN:
СЕРДЕЧНО БЛАГОДАРИМ НАШИХ
СПОНСОРОВ И ПАРТНЕРОВ.
LUFTHANSA • JOSEPH GARTNER • BLG • RSP
INTERNATIONAL • MILITZER & MÜNCH • HOTEL ASTORIA**



ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК ФИЛИАЛА ВТП СЕВЕРО-ЗАПАД



14 июня 2017 состоялся уже ставший традиционным Летний праздник филиала ВТП Северо-Запад. Поскольку Санкт-Петербург был выбран одним из официальных мест проведения Кубка конфедераций 2017 ФИФА, мы не могли оставить без внимания тему футбола и решили собрать свою сборную – «Сборную по бизнесу ВТП».

Насыщенная развлекательная программа, хорошая музыка, богатый выбор напитков и блюд немецкой и русской кухни подарили нашим гостям возможность насладиться этим вечером.





DELEGATIONSREISE DEUTSCHER UNTERNEHMEN NACH JEKATERINBURG

Im Rahmen der Industriemesse Innoprom in Jekaterinburg reiste eine Delegation deutscher Unternehmen vom 09. bis 13. Juli 2017 in den Ural. Bestandteil der von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer organisierten Reise zur Markterkundung für deutsche Mittelständler waren unter anderem ein Besuch der größten Industriemesse Russlands, Treffen mit Vertretern der Region Ural sowie Briefings und Besuche bei russischen Unternehmen vor Ort.

Zu Beginn ihrer Reise in die Ural-Region erwartete die rund 30 Vertreter vorwiegend deutscher Unternehmen in Jekaterinburg ein Rundtischgespräch, bei dem Vertreter verschiedener Regionen im Ural das Investitionspotenzial der Industrie und erfolgreich umgesetzte Projekte darstellten. Dazu waren unter anderem Vertreter des Gebiets Kurgan sowie des Gebiets Tjumen eingeladen.

Auf der Innoprom besuchte die Delegation zwei Diskussionsrunden, die von der AHK Russland und dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) organisiert wurden. Die Themen der Panels lauteten „Digitalisierung der Industrie: Deutsche Erfahrungen“ und „Ausbau der Produktion in Russland – eine reale Perspektive für den deutschen Maschinenbau“. Auf den Podien saßen dabei Vertreter von deutschen Firmen – SAP, Kuka, Siemens, Schaeffler, Phoenix Contact, GEA, Herrenknecht und ContiTech. Das Thema der diesjährigen Leistungsshow in der Ural-Hauptstadt war „Smart Manufacturing: Global Approach“.

Am Abend konnten sich die Teilnehmer beim gemeinsamen Empfang der deutschen Wirtschaft in Jekaterinburg von AHK, VDMA und dem Wirtschaftsministerium des Bundeslandes Baden-Württemberg mit den Referenten austauschen.

Ein weiteres Highlight des Programms war etwa der Besuch im Werk des zweitgrößten Kupferproduzenten Russlands, OAO UGMK, in Werchnjaja Pyschma. Dort konnten die Teilnehmer auch sehen, wie Goldbarren gegossen werden und diese später – bereits abgekühlt – selbst in die Hand nehmen. Wert: eine halbe Million Dollar, Erfahrung: unbezahlbar.

Die AHK-Delegation besuchte zudem die Firma Unikom-Service in Perwouralsk. In der Fabrik des russischen Mittelständlers mit 170 Mitarbeitern (120 Arbeiter, 50 Ingenieure und Designer) werden Polyurethane hergestellt. Das Unternehmen ist sowohl Kunde als auch Zulieferer für die deutschen Unternehmen BASF und Bayer. Andere wichtigen Kunden von Unicom-Service sind unter anderem Uralwagonsawod und UGMK.

Für großes Interesse sorgte auch die Werksbesichtigung beim weltweit größten Titanhersteller WSMPO Avisma in Werchnjaja Salda, in dem das Edelmetall für Fahrwerke von Airbus und Boeing gefertigt wird, und im modernen Transformatoren-Werk der SVEL Group im Zentrum Jekaterinburgs.)

ДЕЛЕГАЦИОННАЯ ПОЕЗДКА НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В ЕКАТЕРИНБУРГ

С 9 по 13 июля в рамках международной промышленной выставки «Иннопром-2017» состоялась поездка немецкой делегации в город Екатеринбург. Поездку организовала Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) – с целью ознакомления немецких представителей малого и среднего бизнеса с рынком. Основными пунктами программы стали посещение крупнейшей промышленной выставки России «Иннопром», встречи с представителями Уральского федерального округа, а также общение с локальными компаниями.

В начале визита для тридцати участников – представителей преимущественно немецких компаний – был организован круглый стол в Екатеринбурге, на котором различные регионы на Урале представили свой инвестиционный потенциал промышленной отрасли. Были также приглашены представители Курганской и Тюменской областей.

На выставке «Иннопром-2017» делегация посетила два круглых стола, которые были организованы Российско-Германской ВТП и Союзом машиностроителей Германии (VDMA). Темы дискуссий: «Цифровизация промышленности: немецкий опыт» и «Наращивание производства в России – реальная перспектива для немецкого машиностроения». В качестве приглашенных экспертов выступали представители немецких компаний – SAP, Kuka, Siemens, Schaeffler, Phoenix Contact, GEA, Herrenknecht и ContiTech. В этом году выставка прошла под лозунгом: «Умное производство: глобальный подход».

Позже, на вечернем приеме, организованном ВТП, VDMA и министерством экономики федеральной земли Баден-Вюртемберг, участники могли обменяться мнениями со спикерами.

Еще одним интересным пунктом программы стало посещение второго по величине завода по производству меди «УГМК-ОЦМ» в Верхней Пышме. Там участники не только увидели, как отливают золотые слитки, но даже и смогли поддержать их – уже в остывшем состоянии. Стоимость – полмиллиона долларов; опыт – бесценен.

Также делегация ВТП посетила российскую компанию «Уником-Сервис» в Первоуральске. На заводе, где занято 170 сотрудников (120 рабочих, 50 инженеров и дизайнеров) производят изделия из полиуретана. Компания является и клиентом, и поставщиком компонентов для немецких компаний BASF и Bayer. Среди других важных клиентов «Уником-Сервиса» – компании «Уралвагонзавод» и UGMK.

Большой интерес вызвал также визит на предприятие мирового лидера по производству титана – корпорации ВСМПО-АВИСМА в городе Верхняя Салда, где металл подготавливают для механизмов, используемых компаниями Airbus и Boeing, а также посещение современного завода по производству трансформаторного оборудования SVEL Group в Екатеринбурге.)

ТАГ DER OFFENEN TÜR IN ST. PETERSBURG

Mehr als 100 Gäste folgten der Einladung der AHK-Filiale Nordwest, am Tag der offenen Tür am 5. September 2017 das neue Büro kennen zu lernen. Hier am Newskij Prospekt 68A – im historischen Teil von St. Petersburg – wurden die Gäste von den AHK-Mitarbeitern herzlich willkommen geheißen.

Die Gastgeber warteten bei ihrem Tag der offenen Tür mit einem umfangreichen Programm auf: Arbeitsfrühstück, Vorstellung der digitalen Produkte der AHK, Präsentation moderner smarter Lösungen für ein komfortables Leben in einer Metropole (technologische Start-ups). Aber nicht nur das: Eine schöne Ergänzung boten noch das informative Quizspiel mit attraktiven Preisen, die Weinverkostung und, last but not least, zahlreiche Möglichkeiten zum informellen Austausch und Networking.)

AHK BRINGT SECHS RUSSISCHE START-UPS NACH DEUTSCHLAND

Sechs russische Start-ups reisen vom 14. bis zum 21. Oktober 2017 im Rahmen des gemeinsamen Projekts der AHK Russland und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) Start.Up! Germany nach Deutschland. Ziel der Delegationsreise nach Berlin, Hamburg und Dortmund ist es, russischen Start-ups das deutsche Start-up-Ökosystem zu präsentieren und sie mit deutschen Unternehmen und Investoren zusammenzubringen.



Zur Auswahl der Start-ups fand am 25. Juli 2017 im Skolkowo Technopark bei Moskau eine Speed-Pitching-Session statt. Zwölf russische Start-ups aus den Bereichen Industrie 4.0, Energie und Logistik/Mobilität nahmen daran teil. Die Auswahl wurde von einer neutralen Jury vorgenommen, die sich aus hochrangigen Vertretern von Siemens, SAP Labs, Bayer, Roland Berger, Germany Trade & Invest (GTAI), Russian Venture Company (RVC) und der Skolkowo-Stiftung zusammensetzt. Die Start-ups – Residenten des Technologieparks Skolkowo und Teilnehmer der Akzelerationsprogramme von RVC – stellten Jury und Publikum in wenigen Minuten ihre Projekte vor.

Zu den sechs Gewinnern gehören die Unternehmen:

- Bioenergy / Wisesoil (Lösungen, um das Recycling organischen Mülls profitabler zu machen);
 - RCML (einheitliche Programmiersprache für Roboter);
 - VeeRoute (digitale Tools zur Logistikoptimierung);
 - RoboCV (Autopilot für Flurförderfahrzeuge);
 - Marvelmind Robotics (ein Indoor-GPS für Roboter);
 - WGT / Webgears (Entwicklungsplattform für 3D-Web-Applikationen).
- Die AHK Russland gratuliert den Gewinnern und freut sich auf eine interessante und erfolgreiche gemeinsame Reise nach Deutschland.)

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

5 сентября 2017 состоялся день открытых дверей Филиала ВТП Северо-Запад. Мероприятие было приурочено к переезду ВТП в новый офис. Здесь, в исторической части Санкт-Петербурга – на Невском проспекте, 68А – сотрудники ВТП и встречали своих гостей.

Более 100 человек пришли познакомиться с новым домом Филиала ВТП Северо-Запад. Для них была подготовлена обширная программа: деловой завтрак, ознакомление с цифровыми продуктами палаты, презентация современных решений для комфортной жизни в мегаполисе (технологические стартапы). Прекрасным дополнением стали интеллектуальная викторина с ценными призами, винная дегустация и, конечно, неформальное общение.)

ВТП ПРЕДСТАВИТ ШЕСТЬ РОССИЙСКИХ СТАРТАПОВ В ГЕРМАНИИ

В рамках совместного проекта Start.Up! Germany Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) и Объединения торговых-промышленных палат Германии (DIHK) с 14 по 21 октября 2017 года в Германии будут представлены шесть стартапов из России. Участники посетят Берлин, Гамбург и Дортмунд с целью познакомиться с немецкой стартап-экосистемой, а также встретиться с немецкими предпринимателями и инвесторами.

Участники поездки были отобраны в ходе специальной питч-сессии, которая состоялась 25 июля 2017 года в технопарке «Сколково». Всего участвовало 12 российских команд из областей индустрия 4.0, энергетика и логистика/мобильность. В состав независимого жюри вошли высокопоставленные представители таких компаний, как Siemens, SAP Labs, Bayer, Roland Berger, Germany Trade & Invest (GTAI), Российская венчурная компания (РВК) и фонд «Сколково».

Команды – резиденты технопарка «Сколково» и участники акселерационной программы РВК – должны были в течение десяти минут представить свои проекты.

Убедить жюри смогли следующие шесть стартапов:

- Bioenergy / Wisesoil (решения по утилизации органических отходов);
- RCML (универсальный язык программирования для промышленных роботов);
- VeeRoute (оптимизация логистических процессов);
- RoboCV (автоматизация напольных перемещений паллетных грузов на складе);
- Marvelmind Robotics (высокоточная навигация внутри помещений);
- WGT / Webgears (платформа для создания web-3D графики).

Российско-Германская ВТП поздравляет победителей и с нетерпением ждет интересной и плодотворной совместной поездки в Германию.)



TREFFEN SIE UNS IN DEUTSCHLAND

Angesichts der aktuellen Entwicklungen in Russland stehen bei vielen deutschen Unternehmen Fragen zu den wirtschaftlichen Auswirkungen im Vordergrund. Um dem zunehmenden Informationsbedarf gerecht zu werden, organisieren die Industrie- und Handelskammern in Deutschland regelmäßig thematische Veranstaltungen und laden dazu Referenten von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer als Russland-Experten ein. Hier finden Sie die aktuelle Terminübersicht.



19. SEPTEMBER 2017, BIELEFELD 28. IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSFORUM: DAS RUSSLANDGESCHÄFT IM SPANNUNGSFELD INTERNATIONALER POLITIK

Russland ist für die ostwestfälische Wirtschaft traditionell ein wichtiger Markt. Mehr als 400 Unternehmen sind im Russlandgeschäft aktiv. Viele sind von EU-Sanktionen und Umsatzrückgängen betroffen.

Wie sind die Perspektiven für Exporteure, Importeure und Investoren? Welche Folgen können die US-Sanktionen für deutsche Unternehmen haben? Wie hält man das Russlandgeschäft trotz aller politischen Spannungen auf Kurs? Um diese und andere Fragen dreht sich das 28. Außenwirtschaftsforum der IHK Ostwestfalen.

VERANSTALTER: IHK OSTWESTFALEN
WWW.OSTWESTFALEN.IHK.DE

22. SEPTEMBER 2017, MÜNCHEN GESCHÄFTSPRAXIS RUSSLAND – ST. PETERSBURG UND DIE REGION NORDWEST

Beim Business Breakfast St. Petersburg erhalten die Teilnehmer einen Überblick über die Möglichkeiten und Rahmenbedingungen, die sich bei einer Marktbearbeitung in St. Petersburg und der Region Nordwest zeigen. Die Teilnehmer haben die Chance, ihre individuellen Fragen zu stellen und ihre eigenen Erfahrungen aus dem Russlandgeschäft einzubringen und in der Runde zu diskutieren.

VERANSTALTER: IHK FÜR MÜNCHEN UND OBERBAYERN
WWW.IHK-MUENCHEN.DE

26.–27. SEPTEMBER 2017, OBERURSEL FIT FÜR RUSSLAND: BUSINESS IN RUSSLAND UNTER VERÄNDERTEN VORZEICHEN

Dieses praxisorientierte Seminar bereitet Sie auf Ihr Russlandgeschäft in der heutigen schwierigen Zeit vor. Sie werden die russische Mentalität und die kulturellen Besonderheiten besser verstehen und erwerben Handlungskompetenz im Umgang mit russischen Geschäftspartnern, Kollegen und Mitarbeitern. Eventuelle Berührungspunkte werden abgebaut, Vorurteile aufgedeckt und Klischeevorstellungen analysiert, um den Kulturschock „abzudämpfen“.

VERANSTALTER: INSTITUT FÜR MANAGEMENT-ENTWICKLUNG (IME)
WWW.IME-SEMINARE.DE

28. SEPTEMBER 2017, KOBLENZ ONLINEHANDEL IN RUSSLAND

Während der Konsum in den vergangenen drei Jahren aufgrund von Wirtschaftskrise und Rubelschwäche insgesamt eingebrochen ist, sind die Wachstumsaussichten im Onlinehandel enorm. Zwar ist dieser Markt in Russland im Vergleich zum europäischen noch relativ jung. Da jedoch eine große Affinität zu ausländischen Produkten besteht, besteht insbesondere im Bereich E-Commerce für ausländische Produzenten und Händler großes Potenzial. In unserer kostenfreien Veranstaltung erfahren Sie, wie der typische Onlinekunde in Russland tickt, welche Güter besonders gefragt sind, und wie Sie die Suchmaschine für Ihre Produkte optimieren. Weiterhin erklären wir, welche rechtlichen und steuerlichen Hürden zu beachten sind, und welche Distributionsmöglichkeiten für Ihre Produkte bestehen.

VERANSTALTER: IHK KOBLENZ
WWW.IHK-KOBLENZ.DE

12. OKTOBER 2017, BERLIN „RECHT IN RUSSLAND“ – DER UNTERNEHMERKONGRESS

Die Rechtskonferenz dient seit vielen Jahren als neutrale Plattform für den Meinungsaustausch und die gemeinsame Erarbeitung von Lösungswegen. Hochrangige Entscheider aus Politik, Beratung, Industrie, IT und Handel diskutieren und analysieren dabei die aktuellen Änderungen im russischen Rechts- und Steuerwesen.

Anders als in den beiden Vorjahren steht der Kongress 2017 nicht mehr (nur) im Schlaglicht von Wirtschaftskrise und politischen Spannungen: neues Wachstum, steigende Exporte und Auslandsinvestitionen verweisen auf eine neue Stabilität der deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen.

VERANSTALTER: WEGWEISER MEDIA & CONFERENCES GMBH BERLIN UND OST-AUSCHUSS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT IN ZUSAMMENARBEIT MIT DER AHK RUSSLAND
WWW.WEGWEISER.DE

14.–21. OKTOBER 2017, BERLIN, HAMBURG, DORTMUND START.UP! GERMANY

Im Rahmen des gemeinsamen Projekts „Start.Up! Germany“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) und der AHK Russland reisen sechs russische Startups nach Deutschland. Ziel der Delegationsreise nach Berlin, Hamburg und Dortmund ist es, russischen Startups das deutsche Startup-Ökosystem zu präsentieren und sie mit deutschen Unternehmen und Investoren zusammenzubringen.

VERANSTALTER: DIHK UND AHK RUSSLAND
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

25. OKTOBER 2017, REGENSBURG 8. OST-WEST-FORUM BAYERN: „HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN FÜR UNTERNEHMEN IN OSTEUROPA“

Märkte im Osten spielen für Bayern eine besonders große Rolle. Langfristig bieten Staaten in Osteuropa sehr gute Geschäftsmöglichkeiten. Die Unternehmen erfahren, welche Marktchancen Russland, Tschechien, Aserbaidschan, Bulgarien und Albanien bieten. In den Workshops diskutieren Vertreter der jeweiligen Auslandshandelskammern sowie Vertreter von vor Ort aktiven Unternehmen über ihre Praxiserfahrungen. Renommierte Experten liefern zudem Detailinformationen zu den Ländern.

VERANSTALTER: IHK REGENSBURG
WWW.AUWI-BAYERN.DE

26. OKTOBER 2017, MANNHEIM XVI. WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

Der XVI. Wirtschaftstag Russland bietet ein Update und Überblick über wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen im Russlandgeschäft. Krisenerprobte Praktiker erörtern im Rahmen von Podiumsdiskussionen die Auswirkungen der Krise, Chancen und Hürden beim Export trotz bestehender Sanktionen sowie die Möglichkeiten und Herausforderungen, die sich beim Aufbau einer Produktion vor Ort in Russland ergeben.

VERANSTALTER: IHK RHEIN-NECKAR
WWW.RUS-RN.DE

16. NOVEMBER 2017, FRANKFURT AM MAIN 4. RUSSLAND-INVESTITIONSFORUM UND AHK-TREFF DEUTSCHLAND

Das 4. Investitionsforum „Produktionsaufbau in Russland“ richtet sich an Unternehmen, die an geschäftlichen Aktivitäten in Russland interessiert sind, und dabei insbesondere an jene, die darüber nachdenken, eine Produktion vor Ort aufzubauen. In aufschlussreichen Fachvorträgen und Podiumsdiskussionen präsentieren Experten mit langjähriger Russlenderfahrung sowie erfahrene Investoren praxisorientierte Lösungen und geben Tipps, was bei einem Produktionsaufbau in Russland zu beachten ist.

Im Anschluss an das Investitionsforum findet der AHK-Treff statt. Hier können sich die Teilnehmer austauschen und neue Geschäftskontakte knüpfen.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

23. NOVEMBER 2017, MÜNCHEN EXPORTTAG BAYERN 2017

Beim Exporttag Bayern 2017 beantworten Experten der Deutschen Auslandshandelskammern aus über 60 Ländern Ihre Exportfragen in vorab terminierten Einzelberatungen. Auch die AHK Russland ist dabei. Darüber hinaus wird es viele informative Fachvorträge zu aktuellen Themen der Außenwirtschaft geben.

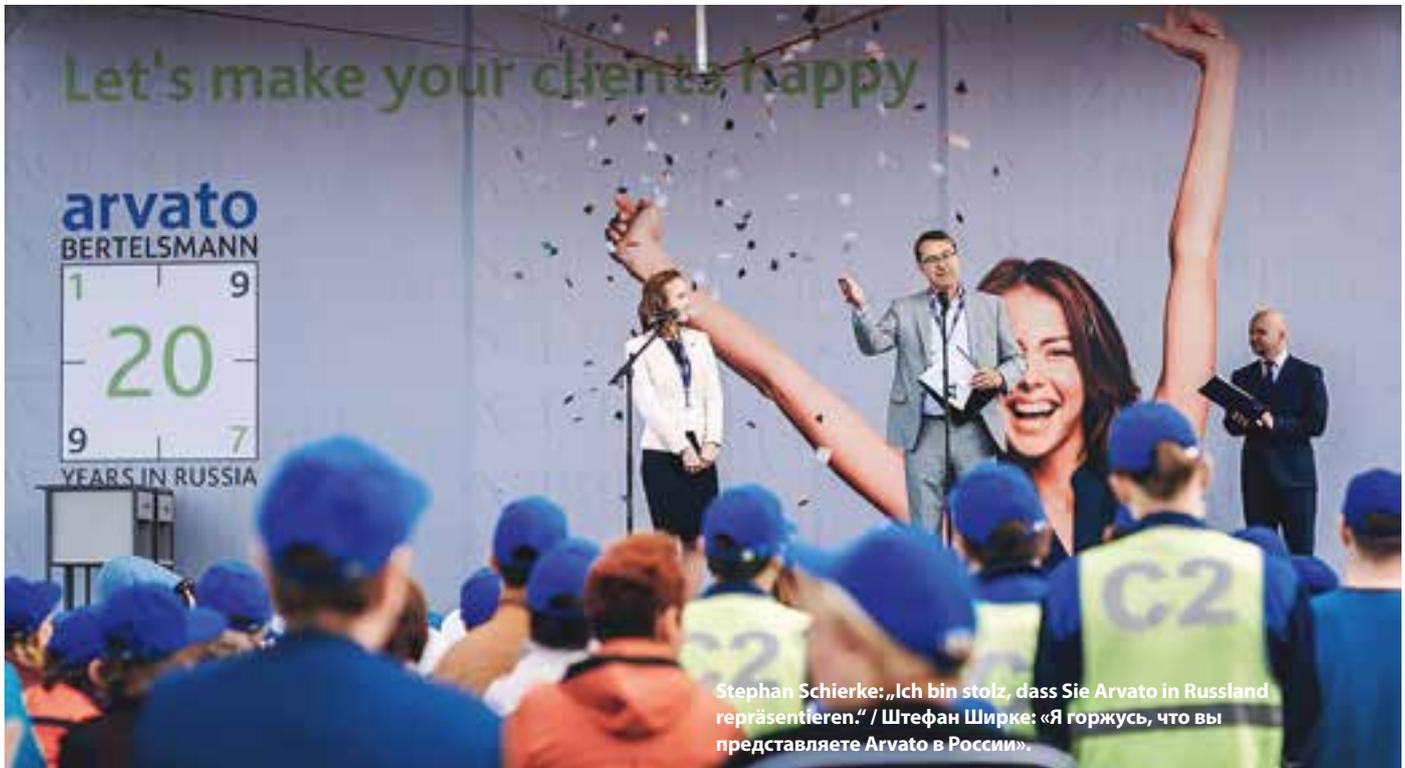
VERANSTALTER: IHK FÜR MÜNCHEN UND OBERBAYERN
WWW.MUENCHEN.IHK.DE

»» **ANTAL INTERNATIONAL KAUF ANTAL RUSSIA ZURÜCK**

Das internationale Recruiting-Unternehmen Antal International hat im Juni 2017 den Rückkauf seiner ursprünglichen Tochter Antal Russia verkündet. Antal Russia war 2008 an die FiveTen Group verkauft worden. Mit dem Rückkauf kehren nun über 130 Mitarbeiter und die vier Standorte in Moskau, St. Petersburg, Kasan und Almaty (Kasachstan) an Antal International zurück.

»» **ANTAL INTERNATIONAL ВКУПИЛА ANTAL RUSSIA**

Международная рекрутинговая компания Antal International объявила в июне 2017 года о приобретении своей бывшей дочерней компании Antal Russia, которая была продана FiveTen Group девять лет назад. Выкуп Antal Russia означает приобретение более 130 сотрудников в четырех офисах, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Казани и Алматы (Казахстан).



Stephan Schierke: „Ich bin stolz, dass Sie Arvato in Russland repräsentieren.“ / Штефан Ширке: «Я горжусь, что вы представляете Arvato в России».

»» **ARVATO RUS: „20 JAHRE SIND SCHON EINE LEISTUNG!“**

Am 8. Juni 2017 hat Arvato Rus zusammen mit zahlreichen Partnern und Kunden sowie mit Repräsentanten der Stadtverwaltung Jaroslavl das 20-jährige Bestehen gefeiert. Als Teil der deutschen Bertelsmann SE & Co. KGaA kam Arvato vor 20 Jahren – damals noch unter dem etwas sperrigen Namen „Distributionszentrum Bertelsmann“ – auf den russischen Markt.

„20 Jahre sind schon eine Leistung! Und all die Jahre bleibe ich Optimist. Ich sehe, dass wir wachsen, und ich weiß, dass wir auch noch weiterwachsen können. Ein Hoch auf Arvato!“, so der Generaldirektor Michael Pötschke, der bereits seit Markteintritt Arvato führt. „Dank unserer hochqualifizierten und treuen Mitarbeiter blicken wir mit großer Zuversicht auf die nächsten 20 Jahre.“

Seit Markteintritt ist Arvato auf 1500 Mitarbeiter gewachsen und ist neben Jaroslavl auch in Moskau vertreten. Die Gesamtlagerfläche umfasst 75.000 Quadratmeter, jährlich werden 12 Millionen Sendungen verschickt. Über 100 Projekte wurden bereits realisiert.

Zu den Jubiläumsfeierlichkeiten der russischen Tochtergesellschaft ist auch der Geschäftsführer Publisher – Arvato SCM Solutions Stephan Schierke angereist. In seiner Rede betonte er: „Heute feiern wir 20 Jahre Arvato in Russland. 20 Jahre, in denen das Unternehmen zu einem modernen, hochqualitativen Outsourcing-Dienstleister für Logistik- und E-Commerce herangewachsen ist. Ich bin stolz, dass Sie Arvato in Russland repräsentieren. Dank Ihnen können wir wirklich wichtige, globale Lösungen anbieten, welche ohne die Mitwirkung Ihres Landes nicht vorstellbar wären.“

»» **«АРВАТО РУС»: «20 ЛЕТ – ЭТО, КОНЕЧНО, СРОК!»**

8 июня 2017 года компания «Арвато Рус» отпраздновала свой юбилей – вместе со своими заказчиками и партнерами, представителями администрации Ярославля. 20 лет назад в России стартовал бизнес Arvato, компании, входящей в состав немецкого концерна Bertelsmann SE & Co. KGaA, – сначала как «Дистрибуционный центр Бертельсманн».

«20 лет – это, конечно, срок! И все эти 20 лет я остаюсь оптимистом. Я вижу, что мы растем, и уверен: мы умеем расти. С праздником, «Арвато!», – поздравил сотрудников генеральный директор компании Михаэль Пёчке, возглавляющий ее с самого основания. – Благодаря нашим квалифицированным и преданным сотрудникам, мы можем с уверенностью смотреть в наши следующие 20!».

За 20 лет штат «Арвато Рус» вырос до 1500 человек. Сегодня компания располагается в Ярославле и Москве, общая площадь складских помещений составляет 75 000 кв. м, а производственная мощность – 12 млн отправок в год, в арсенале более 100 реализованных проектов.

Поздравить российское подразделение с юбилеем приехал Штефан Ширке, руководитель группы решений Arvato: «Сегодня мы отмечаем 20 лет Arvato в России. Двадцать лет, в течение которых компания «Арвато Рус» выросла в современного, высококлассного провайдера услуг по логистике и электронной коммерции. Я горжусь, что вы представляете Arvato в России, с вашей помощью мы предлагаем действительно важные решения, которые не были бы настолько глобальными без участия вашей страны».

»» VW HAT IN ZEHN JAHREN IN RUSSLAND ÜBER 1,3 MILLIONEN AUTOS PRODUZIERT

In den zehn Jahren, die Volkswagen Group Rus mittlerweile vor Ort in Russland produziert, sind bereits über 1,1 Millionen Wagen in der VW-Fabrik in Kaluga sowie über 200.000 Autos in Nischnij Nowgorod vom Band gelaufen. Die Gesamtinvestitionen in Russland betragen inzwischen 1,75 Milliarden Euro.

„Die lokale Produktion ist ein wesentliches Element der langfristigen Strategie des Konzerns in Russland“, betont der CEO der Volkswagen Group Rus, Marcus Osegowitsch. „Dank konsequenter Investitionen in Entwicklung, Produktion und Mitarbeiter sind wir zu einem der Marktführer in der russischen Automobilindustrie gewachsen.“

Ab dem 1. Quartal 2018 will Volkswagen Škoda Kodiaq SUVs im Werk des russischen Autoherstellers GAZ in Nischnij Nowgorod fertigen. Die Volkswagen Group Rus und die GAZ-Gruppe hatten ihren Kooperationsvertrag im Juni 2017 bis 2025 verlängert.



»» VOLKSWAGEN ZA DEZJATY LET VYPUSITIL V ROSSII BOLEE 1,3 MLN AVTOMOBILEJ

За десять лет на российских заводах Volkswagen Group Rus было произведено более 1,3 млн автомобилей: 1,1 млн в Калуге и 200 тыс. в Нижнем Новгороде. Общий объем инвестиций в бизнес компании в России достиг 1,75 млрд евро.

«Локальное производство – ключевой элемент нашей долгосрочной стратегии в России, – отмечает

генеральный директор Volkswagen Group Rus Маркус Озегович. – Последовательные инвестиции в развитие производства, продукции и сотрудников позволили нам стать одним из лидеров российской автомобильной промышленности».

С первого квартала 2018 года Volkswagen планирует собирать внедорожники Škoda Kodiaq на заводе ГАЗ в Нижнем Новгороде. В июне VW и ГАЗ продлили соглашение о сборке автомобилей на мощностях российской компании до 2025 года.



Wir helfen, Kompetenzen zu gestalten. Suchen Sie sich Ihr Training aus. Мы помогаем формировать компетенции. Найдите свой тренинг.



<input type="checkbox"/>	Emotionale Intelligenz Эмоциональный интеллект	02.–03.10.2017
<input type="checkbox"/>	Time Management Тайм-менеджмент	09.–10.10.2017
<input type="checkbox"/>	Verkaufstraining Развитие навыков продаж	23.–24.10.2017
<input type="checkbox"/>	Mit effektiven Führungsinstrumenten zum erfolgreichen Führungsstil Эффективные инструменты для развития успешного стиля руководства	30.10.2017
<input type="checkbox"/>	Wirksam kommunizieren und Ideen erfolgreich präsentieren Эффективная коммуникация и презентация своих идей	06.11.2017
<input type="checkbox"/>	Change-Management Менеджмент изменений	09.–10.11.2017
<input type="checkbox"/>	Grundlagen des russischen Arbeitsrechts Основы трудового законодательства	23.–24.11.2017
<input type="checkbox"/>	Präsentation: 1. Lebhaft und involvierend 2. Deutlich und überzeugend Презентация: 1. Ярко и вовлекающе 2. Понятно и убедительно	07.–08.12.2017
<input type="checkbox"/>	Team Leadership Командное лидерство	18.–19.12.2017

Ausführliche Informationen zu diesen und weiteren Trainingsprogrammen finden Sie unter:
 Подробную информацию об этих и дальнейших тренингах Вы найдете по ссылке:
<http://russland.ahk.de/dienstleistungen/trainings/>





Prof. Dr. Michael A. Popp, Vorstandsvorsitzender und Inhaber der Bionorica SE (rechts) und Alexej Gordejew, Gouverneur des Gebiets Woronesch (links). / Председатель правления и владелец Bionorica SE Михаэль Попп (справа) и губернатор Воронежской области Алексей Гордеев (слева).

»» BIONORICA BAUT EIGENE PRODUKTIONSSTÄTTE IN RUSSLAND

Mit dem feierlichen ersten Spatenstich startete das Pharmaunternehmen Bionorica am 10. Juli 2017 die Errichtung eines Standorts im russischen Woronesch. „Russland ist unser größter internationaler Markt und mit den Menschen hier verbindet uns eine tiefe 20-jährige Freundschaft“, so Prof. Dr. Michael A. Popp, Vorstandsvorsitzender und Inhaber der Bionorica SE, in Woronesch. „Mit dem rund 40-Millionen-Invest in den Bau einer eigenen Produktionsstätte bekräftigen wir unsere Treue zum Land und unser großes Vertrauen in eine prosperierende Zukunft.“ Mit einem eigenen Werk in Russland will Bionorica unter anderem Kapazitäten erweitern sowie kürzere Lieferwege und -zeiten erzielen. Ferner ergeben sich Zoll- und Transportkostenvorteile.

Für die Bauphase wird ein Zeitraum von etwa drei Jahren veranschlagt, mit dem Produktionsstart rechnet Bionorica im Jahr 2021.

Woronesch, das etwa 500 Kilometer Luftlinie südlich von Moskau in Zentralrussland liegt, bietet mit mehreren Universitäten, einem internationalen Flughafen und einer guten Infrastruktur beste Voraussetzungen für Bionorica. Für die Planung und Realisierung des Werks werden russische Firmen beauftragt, wenn möglich regionale. Der Produktionsstandort wird im Industriepark „Maslowskij“ gebaut. Dieser umfasst anfangs drei Gebäude, Erweiterungsmöglichkeiten sind auf dem Gelände vorhanden. Vorgesehen sind neben der Verpackung für feste und flüssige Arzneimittelformen ein Warenlager, ein Labor sowie die Verwaltung, die die Bereiche Einkauf, Planung und Leitung beinhaltet. Zudem wird auf dem 12,2 Hektar großen Gelände die Energieversorgung des Produktions- und der Nebengebäude angesiedelt. Bei einer vollen Auslastung des Werks, wenn alle sechs Verpackungslinien im 3-Schicht-Betrieb laufen, wird sich die Mitarbeiterzahl erhöhen.

Bionorica kam 1997 auf den russischen Markt und führt seit 2010 die Umsatzliste der in Russland tätigen Phytopharmaka-Hersteller an. 2016 hatte das Pharmaunternehmen vier Marktführer in Russland: Sinupret, Canephron, Mastodynion sowie Tonzilgon.

»» BIONORICA STROIT ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ЗАВОД ПОД ВОРОНЕЖЕМ

Немецкая фармацевтическая компания Bionorica SE приступила к строительству завода в индустриальном парке «Масловский» на территории Воронежской области. Торжественная церемония закладки памятной капсулы в основание завода состоялась 10 июля 2017 года. «Россия – наш крупнейший международный рынок, с этой страной нас связывают 20 лет дружбы», – отметил председатель правления и владелец Bionorica SE Михаэль Попп в Воронеже. «Инвестиции в собственное производство в размере 40 млн евро подтверждают нашу готовность продолжать деятельность в России и нашу уверенность в улучшении экономической ситуации». Наличие собственного завода в России означает для Bionorica увеличение производственных мощностей, а также оптимизацию логистических процессов, которая позволит сократить таможенные и транспортные расходы.

Окончание строительства ожидается уже в 2019 году, с 2019 до 2021 года компания будет заниматься регистрацией в России своих лекарств и анализировать их качество. Выход на полную мощность запланирован на 2021 год.

Завод Bionorica расположится на участке площадью 12,2 га. На первом этапе будут возведены три здания. Здесь появятся цеха упаковки твердых и жидких лекарств с техническими службами и лабораторией, товарный склад с административными службами (закупка, планирование, управление) и помещения для энергоснабжения производственного цеха и вспомогательных зданий. На заводе предполагается сначала создать производство упаковки для препаратов, затем – полного цикла, включая экстракцию и культивацию лекарственных трав.

Bionorica начала свою деятельность в России в 1997 году; с 2010 года возглавляет список производителей фитопрепаратов по величине оборота в России. В 2016 году российскими лидерами продаж стали сразу четыре препарата Bionorica: Синупрет, Канефрон, Мастодинон и Тонзилгон.



Siegmar Gabriel ließ sich die moderne Claas-Produktion von Generaldirektor Dr. Ralf Bendisch erklären. / Зигмар Габриэль с большим интересом слушал генерального директора завода Ральфа Бендиша о современных методах производства.

»» VIZEKANZLER GABRIEL ZU BESUCH BEI CLAAS IN KRASNODAR

Vizekanzler und Außenminister Sigmar Gabriel hat im Juni 2017 das erweiterte Claas-Werk im südrussischen Krasnodar besucht. Mit großem Interesse folgte er im Verlauf der rund einstündigen Führung den Erklärungen von Generaldirektor Dr. Ralf Bendisch und ließ sich die modernen Produktionsmethoden im Detail erklären.

Besonders beeindruckt zeigte sich Gabriel vom guten Ausbildungsstand: „Das ist ein russisches Werk. Es hat zwar einen deutschen Eigentümer, aber es ist ein russisches Werk. Die Qualifikation der Mitarbeiter ist exzellent und durchaus mit deutschem Niveau vergleichbar.“

Im Oktober 2015 war die zweite Ausbaustufe des Werks offiziell übergeben worden. Die Produktion von Mähreschern „Made in Krasnodar“ ist seitdem bereits deutlich gestiegen. Infolgedessen sind in dem Gesamtkomplex inzwischen über 450 Mitarbeiter beschäftigt. Bei Gesamtausgaben in Höhe von rund 150 Millionen Euro war es die bislang größte Investition von Claas außerhalb von Deutschland.

»» ВИЦЕ-КАНЦЛЕР ГАБРИЭЛЬ ПОСЕТИЛ КОМПАНИЮ CLAAS В КРАСНОДАРЕ

Вице-канцлер и министр иностранных дел ФРГ Зигмар Габриэль посетил в июне 2017 года завод компании Claas в Краснодаре на юге России. В ходе почти часовой экскурсии он с большим интересом следил за рассказом генерального директора Ральфа Бендиша о современных методах производства.

Особенно Габриэля впечатлил высокий уровень квалификации сотрудников: «Великолепное предприятие! Подготовка кадров и применяемые технологии производства полностью соответствуют немецким стандартам. Но по сути, это уже российское производство, которое надо продолжать развивать».

В октябре 2015 года состоялось официальное открытие второй очереди завода. Производство комбайнов с маркой «Сделано в Краснодаре» с тех пор значительно увеличилось. В настоящее время на заводе занято более 450 человек. Общая сумма инвестиций составила около 150 млн евро; это крупнейший инвестиционный проект компании Claas за пределами Германии.

»» GROHE HAT NEUES BÜRO IN MOSKAU ERÖFFNET

Der Sanitärarmaturenhersteller Grohe GmbH hat am 4. Juli 2017 feierlich sein neues Büro im Nordwesten Moskaus eingeweiht. Das moderne Büro mit 776 Quadratmetern liegt im Marina Business Park und beinhaltet auch Schulungsräume und einen Showroom für die Produkte des Unternehmens. Die Eröffnung durch CEO Michael Rauterkus stelle einen bedeutenden Schritt im Rahmen der langfristigen Entwicklungsstrategie auf dem russischen Markt dar, so das Unternehmen. Grohe ist seit 1998 auf dem russischen Markt aktiv.

»» GROHE OTKRYL NOVYY OPHS V MOSKVE

4 июля 2017 года немецкий производитель сантехнического оборудования Grohe открыл новый офис в северо-западной части Москвы, при участии генерального директора компании Михаэля Раутеркуса. Рабочее пространство на 776 кв.м. с переговорными комнатами, учебными кабинетами и шоу-румом расположено в Marina Business Park. Открытие офиса – важный шаг в долгосрочной стратегии развития Grohe на российском рынке, подчеркивают в компании. Grohe работает в России с 1998 года.



Bei der Grundsteinlegung (v.l.n.r.): Rainer Ruess (Leiter Produktionsplanung Mercedes-Benz Cars), Rüdiger von Fritsch (Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in Russland), Denis Manturov (Minister für Industrie und Handel der RF), Markus Schäfer, Andrej Worobjow (Gouverneur des Gebiets Moskau) und Axel Bense. / На церемонии закладки фундамента (слева направо): глава производства и планирования Mercedes-Benz Cars «Даймлер АГ» Райнер Рюсс, посол Германии в России Рюдигер фон Фрич, министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, Маркус Шэфер, губернатор Московской области Андрей Воробьев и Аксель Бензе.

»» MERCEDES-BENZ LEGT GRUNDSTEIN FÜR NEUES PKW-WERK IN RUSSLAND

Mercedes-Benz startete im Juni 2017 die Bauarbeiten für ein neues vollflexibles Pkw-Werk Moscovia. Damit stärkt der Autohersteller sein industrielles Engagement in Russland, das sich bisher auf die Produktion von Nutzfahrzeugen konzentrierte. „Der Aufbau einer Pkw-Produktion in Russland ist ein strategisches Investment in einen wichtigen Absatzmarkt von Mercedes-Benz. Wir erweitern unseren lokalen Footprint und stärken damit gleichzeitig unsere globale Wettbewerbsfähigkeit“, sagte Markus Schäfer, Mitglied des Bereichsvorstands Mercedes-Benz Cars, Produktion und Supply Chain, während der Zeremonie zur Grundsteinlegung am 20. Juni 2017.

Das neue Pkw-Werk in der Region Moskau soll 2019 die lokale Produktion aufnehmen und startet mit der E-Klasse Limousine. Anschließend folgen sukzessive die SUV-Modelle GLE, GLC und GLS. Insgesamt investiert das Unternehmen mehr als 250 Millionen Euro am Standort. Die Produktion wird von der neu gegründeten Gesellschaft Mercedes-Benz Manufacturing RUS (MBMR) unter Leitung von Axel Bense verantwortet. „Mit der E-Klasse Limousine und den SUV-Modellen werden wir im Werk Moscovia vollflexibel unsere Bestseller für den regionalen Markt produzieren“, so Schäfer weiter. „Ich bin davon überzeugt, dass Axel Bense das Projekt mit seiner langjährigen Erfahrung im russischen Markt sehr erfolgreich umsetzen wird.“

Die Region Moskau punktet durch eine sehr gute logistische Anbindung, die Nähe zur Hauptstadt und die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften. Das neue Pkw-Werk Moscovia ist Teil des Industrieparks Jesipowo und wird auf einer Grundstücksfläche von rund 85 Hektar Land alle Produktionsschritte vom Karosseriebau über die Lackierung bis zur Montage umfassen. Am Standort werden mehr als 1.000 neue Arbeitsplätze geschaffen.

„Der Aufbau des ersten Produktionsstandorts von Mercedes-Benz Cars in Russland ist für mich eine spannende Herausforderung, der ich mich gemeinsam mit meinem Team sehr gerne stelle“, so der Standortverantwortliche Axel Bense. „Als Good Corporate Citizen wollen wir uns auch über die Werksgrenzen hinweg mit den Menschen in der Region Moskau verzahnen und Teil der Community werden.“

»» MERCEDES-BENZ DAL START СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВОГО ЗАВОДА В РОССИИ

В июне 2017 года Mercedes-Benz заложил фундамент нового высокотехнологичного завода по производству легковых автомобилей в Московской области, расширяя тем самым промышленное присутствие в России, которое прежде было сосредоточено на производстве коммерческих автомобилей. «Строительство автозавода в России – это стратегическая инвестиция в важный рынок сбыта Mercedes-Benz. Мы расширяем наше локальное присутствие и одновременно упрочиваем нашу глобальную конкурентоспособность», – отметил на церемонии закладки фундамента 20 июня Маркус Шэфер, член правления подразделения Mercedes-Benz Cars, отвечающий за производство и управление цепочкой поставок.

В 2019 году новый завод Mercedes-Benz в Подмоскowie должен начать локальное производство седана E-Класса. Затем здесь постепенно будет налажено производство внедорожников GLE, GLC и GLS. В целом концерн инвестирует в производственную площадку свыше 250 млн евро. За производство отвечает специально учрежденная компания «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» (МБМР) под руководством Акселя Бензе. «Я уверен, что многолетний опыт работы на российском рынке позволит Акселю Бензе успешно реализовать проект», – говорит Маркус Шэфер.

Московская область является предпочтительным регионом благодаря своим отлично развитым логистическим коммуникациям, близости к столице и наличию высококвалифицированной рабочей силы. Новый завод Mercedes-Benz является частью индустриального парка «Есипово» и располагается на земельном участке площадью около 85 га; он предусматривает все этапы производства – начиная от изготовления кузовов и их окраски и заканчивая сборкой готовых изделий. На площадке будет создано свыше 1000 новых рабочих мест.

«Создание первой производственной площадки Mercedes-Benz Cars в России является для меня по-настоящему интересной задачей, которую мы с нашей командой с удовольствием берем на себя, – подчеркивает руководитель производственной площадки Аксель Бензе. – Как представители социально-ориентированного бизнеса (Good Corporate Citizen), мы хотим также выйти за чисто производственные рамки и наладить непосредственные связи с жителями Московской области, чтобы стать частью местного сообщества».

»» EKOSEM-AGRAR STEIGERT UMSATZ TROTZ HISTORISCH NIEDRIGER MILCHPREISE

Die Ekosem-Agrar GmbH, deutsche Holdinggesellschaft der auf Milchproduktion in Russland ausgerichteten Unternehmensgruppe Ekoniva, hat ihren Umsatz in 2016 trotz eines historisch niedrigen Milchpreises kräftig gesteigert. Auf Eurobasis erwirtschaftete die Gruppe Erlöse in Höhe von 118,7 Millionen Euro (+21 Prozent), währungsbereinigt stiegen die Erlöse auf 130 Millionen Euro (+32 Prozent).

Wesentlich zu dieser zufriedenstellenden Entwicklung beigetragen hat das operative Wachstum der Gruppe: Die jährlich produzierte Milchmenge konnte von 180.000 Tonnen im Geschäftsjahr 2015 auf 220.000 Tonnen im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöht werden (+22 Prozent). Dieser Anstieg resultierte aus dem Wachstum der Milchkuhherde sowie einer höheren Produktivität pro Tier. Die Milchkuhherde vergrößerte sich von 24.900 auf 27.400 Tiere im Stichtagsvergleich. Der Umsatz aus dem Verkauf von Milch belief sich auf 74,6 Millionen Euro (Vorjahr: 62,5 Millionen Euro), was einem Zuwachs zur Vorperiode von gut 19 Prozent entspricht.

Die Betriebsleistung (Umsatz zuzüglich des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, biologischen Vermögenswerten sowie sonstigen betrieblichen Erträgen) legte im Berichtsjahr leicht zu und belief sich auf 149,2 Millionen Euro (Vorjahr, angepasst: 144,3 Millionen Euro).

„Mit Blick auf die sehr niedrigen Milchpreise im vergangenen Jahr sind wir insgesamt mit dem Erreichten zufrieden. Wir konnten unser operatives Wachstum fortsetzen und sind dabei profitabel geblieben“, kommentiert Stefan Dürr, Hauptgesellschafter und Geschäftsführer der Ekosem-Agrar GmbH. „Für das laufende Jahr sind wir angesichts der positiven Milchpreisentwicklung optimistisch gestimmt. Gerade auch durch unsere in den letzten Jahren getätigten Investitionen in unternehmenseigene Aus- und Weiterbildungsprogramme für unsere Mitarbeiter sehen wir uns gut für die Zukunft gerüstet.“

Aufgrund eines seit dem letzten Quartal 2016 wieder deutlich gestiegenen Milchpreises und der Konzentration der staatlichen Förderung in der russischen Landwirtschaft auf die Milchproduktion hat sich die Gruppe im laufenden Geschäftsjahr für den Bau von vier weiteren Milchviehanlagen entschlossen. Darüber hinaus wurden zwei landwirtschaftliche Betriebe in den Regionen Woronesch und Kaluga in den Konzern eingegliedert. Die Fortführung des geplanten Wachstumskurses steht unter dem Vorbehalt, dass die derzeit sehr guten Rahmenbedingungen weiter bestehen bleiben.

Die gute operative Entwicklung bei der Milchproduktion und derzeit positive Ernteaussichten lassen ein gutes Geschäftsjahr 2017 erwarten. Für das Gesamtjahr 2017 geht Ekosem-Agrar von einem Umsatz zwischen 175 und 185 Millionen Euro und damit einer Steigerung von rund 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus.

»» EKOSEM-AGRAR UZUELMCHT DOHOD, NESMOTRYA NA NIZKIE CENY NA MOLOKO

Ekosem-Agrar GmbH, головная компания группы «Эконива-АПК», специализирующейся на производстве молока и полеводстве в России, несмотря на исторически низкие цены на молоко, значительно увеличила свою выручку от реализации в 2016 году. В пересчете на евро доходы группы составили 118,7 млн евро (+21%), за вычетом курсовых разниц продажи выросли до 130 млн евро (+32%).

В значительной мере положительному развитию способствовал операционный рост группы: производство молока с 180 тыс. тонн в 2015 финансовом году возросло до 220 тыс. тонн в прошлом финансовом году (+22%). Это увеличение произошло в результате увеличения поголовья молочного стада и более высокой производительности в расчете на одно животное. Молочное стадо увеличилось с 24900 до 27400 голов по сравнению с 2015 годом. Доход от продажи молока составил 74,6 млн евро (в предыдущем году: 62,5 млн евро), что представляет собой увеличение по сравнению с предыдущим периодом чуть более 19%.

Операционная выручка (оборот плюс готовая продукция и незавершенное производство, биологические активы и прочие операционные доходы) в этом году несколько выросла и составила 149,2 млн евро (в предыдущем году скорректированный оборот составил 144,3 млн евро).

«С учетом очень низких цен на молоко в течение последнего года мы довольны нашими достижениями. Мы смогли сохранить наш оперативный рост и получить прибыль, – комментирует ситуацию Штефан Дюрр, основной акционер и генеральный директор Ekosem-Agrar GmbH. – В связи с положительным развитием цен на молоко мы более оптимистично смотрим в будущее в этом году. Благодаря инвестициям в собственные программы обучения и повышения квалификации для наших сотрудников, сделанным в последние годы, мы хорошо подготовлены для дальнейшего развития компании».

В результате начавшегося в последнем квартале 2016 года роста цен на молоко и концентрации государственной поддержки в сельском хозяйстве России на производстве молока, группа в текущем финансовом году приняла решение о строительстве четырех дополнительных молочных заводов. Кроме того, группа приобрела два хозяйства в Воронежской и Калужской областях. Запланированный курс на рост будет продолжен при условии сохранения существующих в настоящее время очень хороших условий.

Хорошее оперативное развитие в области производства молока и положительные перспективы на урожай в настоящее время позволяют надеяться на хорошие результаты в 2017 финансовом году. В этом году Ekosem планирует рост оборота с 175 до 185 млн евро, что означает увеличение примерно на 50% по сравнению с предыдущим годом.

»» PNK GROUP EXPANDIERT INS AUSLAND

Projektentwickler von Gewerbeimmobilien PNK Group plant eine Expansion in die USA und in die Slowakei. Bei Bratislava soll ein Industriepark von 64 Hektar entstehen und zwei weitere in den US-Städten Atlanta und Savannah (Georgia). Die Investitionen dafür belaufen sich auf über 133,8 Millionen Dollar.

»» PNK GROUP PLANIERT EXPANSION IN SCHA I SLOWAKIJO

Российский девелопер складской недвижимости PNK Group инвестирует около 7,9 млрд рублей в строительство индустриальных парков за границей. Один такой парк должен появиться в пригороде Братиславы (Словакия), еще два – в американских городах Саванна и Атланта в штате Джорджия.



»» FM LOGISTIC STARTET EIN NEUES MIKROLOGISTIK-PROJEKT IN MOSKAU

Seit Mai 2017 beliefern die Öko-Transporter des CityLogin-Projekts Kunden im Moskauer Stadtzentrum mit Kleingütern. CityLogin ist Teilprojekt des komplexen Lieferkettenmanagements von FM Logistic und soll dazu dienen, Schwierigkeiten bei Gütertransporten in historischen Städten mit Verkehrsbeschränkungen zu beheben. Es wird bereits in zwei europäischen Hauptstädten – in Rom und Madrid – erfolgreich umgesetzt.

„Für die meisten internationalen Unternehmen, sowohl für Hersteller als auch für Einzelhändler, ist Minimierung von Umweltschäden einer der zentralen Werte ihrer Arbeit. Wir als Dienstleister wollen unsere Kunden dabei im Rahmen der Auftragsabwicklung unterstützen und gemeinsam mit ihnen ein sicheres und effizientes Logistiksystem aufbauen“, so Christophe Menivard, CEO von FM Logistic in Mittel- und Osteuropa.

Für Moskau hat das Unternehmen zwei Iveco-Daily-Kleintransporter gekauft. Der Vorteil dieser Erdgasfahrzeuge besteht darin, dass sie CO₂-Emissionen und Lärmbelastung reduzieren helfen. Eine Besonderheit des CityLogin-Projekts in Russland ist die zusätzliche Sicherheitsausstattung der Öko-Fahrzeuge für den Transport von teuren Gütern.

»» FM LOGISTIC ЗАПУСТИЛА НОВЫЙ ПРОЕКТ МИКРОЛОГИСТИКИ В МОСКВЕ

В мае 2017 года экологические фургоны CityLogin начали доставку малогабаритных грузов в центр Москвы. CityLogin – это часть большого комплексного проекта по управлению всей цепочкой поставок от FM Logistic. Проект призван решить проблемы грузоперевозок в центрах исторических городов, где действуют ограничения транспортного потока. CityLogin уже запущен в европейских столицах – в Риме и Мадриде.

«Для большинства международных компаний, будь то производители или ритейлеры, минимизация вредного воздействия на окружающую среду является одной из ключевых ценностей работы. Мы как поставщики услуг готовы поддерживать таких клиентов в рамках их запросов, и совместными усилиями создать систему безопасной и эффективной логистики», – комментирует Кристоф Менивар, генеральный директор FM Logistic по Центральной и Восточной Европе.

Для Москвы компания приобрела два легковых грузовика Iveco Daily. Преимущество фургонов, работающих на природном газе метане в том, что они сокращают выбросы углекислого газа и шумовое загрязнение. Особенность CityLogin в России – оснащение машин дополнительными средствами безопасности для перевозки дорогих товаров.

»» FM LOGISTIC RUSSLAND BAUT EIGENEN FUHRPARK AUF

Im Sommer 2017 wurde eine weitere Projektphase abgeschlossen: Es wurden zwölf Fahrzeuge in Betrieb genommen und Fahrpersonal eingestellt.

Die Fahrzeuge – zwei Iveco Daily, fünf Citroen Jumper sowie fünf Iveco Stralis – wurden bereits Anfang des Jahres gekauft. Die Nutzlast der Fahrzeuge beträgt zwischen 1 und 14 Tonnen, ein Teil des Fuhrparks ist für temperaturgeführte Transporte (bis -20C°) vorgesehen. Alle Fahrzeuge sind mit Euro-4- oder Euro-5-Motoren ausgestattet, einige von ihnen sind für die Nutzung von Erdgas als Kraftstoff geeignet. Die Kleintransporter Iveco Daily und Citroen Jumper sollen bei den Lieferungen ins Stadtzentrum eingesetzt werden, die Lkw Iveco Stralis – bei den Lieferungen an Einzelhändler in Moskau und im Moskauer Gebiet.

„Von zentraler strategischer Bedeutung beim Ausbau unseres Transportservice ist die Verbesserung der Lieferungen innerhalb der Stadt. Unseren Kleinlaster-Fuhrpark werden insbesondere die Kunden schätzen, die hohe Anforderungen an Servicequalität und Umweltfreundlichkeit stellen“, sagte Alexander Pawlow, COO von FM Logistic. „In sechs Monaten werden wir die erste Bilanz ziehen und dann entscheiden, ob wir unseren Fuhrpark erweitern.“

Eine einheitliche innerbetriebliche Transportstruktur bietet eine Reihe von Vorteilen. So kann man durch flexible Steuerung der Fahrzeug- und Fahrereinsätze die Servicequalität verbessern. Vollständige Überwachung des technischen Zustands und des Standorts der Fahrzeuge gewährleistet besonders zuverlässige Einhaltung der Lieferfristen. FM Logistic kontrolliert die Fahrgeschwindigkeit der Fahrzeuge und sorgt somit für Sicherheit. Darüber hinaus gewährleistet das Unternehmen die Einhaltung von gesetzlich vorgeschriebenen Lenk- und Ruhezeiten der Fahrer.

»» FM LOGISTIC СОЗДАЕТ СОБСТВЕННОЕ АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Летом 2017 года завершился очередной этап проекта. Уже закуплены и введены в эксплуатацию 12 единиц техники, набран собственный штат водителей.

В начале этого года компания закупила два Iveco Daily, пять Citroen Jumper, пять Iveco Stralis. Грузоподъемность машин от 1 до 14 тонн, часть парка позволяет осуществлять перевозки с сохранением температурного режима до -20C°. Каждая из машин оснащена двигателями класса «Евро 4» и «Евро 5», а некоторые из них дают возможность использования экологического топлива – сжатого природного газа метана. Автомобили Iveco Daily и Citroen Jumper были закуплены для доставок товаров в центр города, Iveco Stralis – для доставок в магазины розничной торговли по Москве и Московской области.

«Стратегическим направлением развития нашего транспортного сервиса мы видим усовершенствование городской доставки, где собственный малотоннажный автопарк будет востребован клиентами, предъявляющими высокие требования к качеству и экологичности сервиса, – говорит Александр Павлов, директор по операциям FM Logistic. – Мы планируем принять решение об увеличении количества единиц техники после подведения итогов работы автотранспортного предприятия за первые шесть месяцев работы».

Создание единой транспортной структуры внутри компании обладает рядом преимуществ. Так, возможность улучшения сервиса достигается за счет гибкого регулирования работы машин и самих водителей. Полный контроль технического состояния и местонахождения транспортных средств обеспечивает высокую точность соблюдения сроков доставки. FM Logistic осуществляет контроль за скоростью движения ТС для обеспечения безопасности, а также за соблюдением режима труда и отдыха водителей для гарантированного соблюдения требований законодательства.

»» AURUS BEAUFTRAGT SMS GROUP MIT DER LIEFERUNG EINER URBANGOLD COMPACT-ANLAGE

Die Firma Aurus (Moskau) beauftragt die SMS group mit der Lieferung einer UrbanGold Compact-Anlage zum Recyceln von Elektronikschrott. Der Standort wird in der Nähe von Moskau sein. Die Anlage soll ca. 6000 Jahrestonnen Leiterplatten verarbeiten. Hergestellt werden metallisches hochreines Kupfer, Nickel, Gold, Silber und Platin.

Das Verfahren hierfür wurde gemeinsam im Rahmen einer Kooperation zwischen der SMS group GmbH und der österreichischen UrbanGold GmbH entwickelt.

Im Lieferumfang der SMS group enthalten ist die Lieferung aller Komponenten, das sind die mechanische Rohstoffvorbereitung, der TBRC-Konverter (Top Blown Rotary Converter), der Raffinationsofen (PolyRefine), das Gießrad, die Gewinnungselektrolyse, Gas-reinigungsanlagen und die Automatisierung. Die SMS group erstellt das Engineering, überwacht die Montage und die Inbetriebnahme und schult das Kundenpersonal.

UrbanGold, ein Spin-off des SMS group Joint Venture-Partners Mettop in Österreich, ist für die Auslegung der Aggregate und den metallurgischen Prozess zuständig. Die Inbetriebnahme der Anlage ist für das Jahr 2018 geplant.

Mit dem Auftrag von Aurus ist es der SMS group gelungen, mit einem innovativen Produkt im Portfolio in einen wachsenden Markt einzusteigen. Mit der weltweit ersten Anlage dieser Art beweisen die SMS group und UrbanGold ihre Kompetenz in der Technologie zur Verwertung von Elektronikschrott. Die beiden Unternehmen gemeinsam verfügen über ein profitables Gesamtkonzept auch für kleinere Elektronikschrottmengen, mit dem wertvolle Edelmetalle wirtschaftlich zurückgewonnen werden können.

»» КОМПАНИЯ SMS GROUP ЗАКЛЮЧИЛА СДЕЛКУ НА ПОСТАВКУ УСТАНОВКИ URBANGOLD В МОСКВУ

Компания SMS Group получила от компании Aurus (Москва) заказ на поставку компактной установки UrbanGold для утилизации электронных отходов. Установка предназначена для завода недалеко от Москвы и должна перерабатывать около 6000 тонн печатных плат в год. В результате переработки будут производиться высокочистые медь, никель, золото, серебро и платина.

Технология является совместной разработкой в рамках сотрудничества между SMS Group GmbH и австрийской UrbanGold GmbH.

Объем поставки SMS Group включает в себя установку для механической подготовки сырья, вертикальный поворотный конвертер TBRC, рафинировочную печь (PolyRefine), литьевое колесо, установку экстракционного электролиза, установку для очистки газа и систему автоматизации. SMS group осуществляет проектно-конструкторские работы, контроль монтажных работ и ввода в эксплуатацию, а также обучение персонала.

Компания UrbanGold отвечает за разработку агрегатов и металлургического процесса. Введение установки в эксплуатацию планируется в 2018 году.

Этот заказ позволил SMS group выйти со своим инновационным продуктом на растущий рынок. Первая в мире установка такого типа свидетельствует о компетентности SMS Group и UrbanGold в области технологий переработки электронных отходов. Обе компании совместно предлагают также прибыльную общую концепцию для переработки небольших объемов электронного лома, благодаря которой можно рентабельно восстанавливать ценные драгоценные металлы.

»» ERSTE-HILFE-ONLINETRAINING VON INTERNATIONAL SOS FÜR UNTERNEHMEN IN RUSSLAND

Eine wichtige Säule in der Tätigkeit von International SOS sind Erste-Hilfe-Trainings. Weltführend für medizinische Versorgung, sind wir uns der Bedeutung solcher Trainings bewusst. Seit mehr als 30 Jahren investieren wir stets in die Fort- und Weiterbildung unserer Ärzte-Trainer, da die internationalen Erste-Hilfe-Methoden und Standards sich kontinuierlich ändern. Somit garantieren wir eine gute Qualität vom Wissen, das wir unseren Kunden vermitteln.

Rechtsinstitute der Russischen Föderation legen auch viel Wert auf die Erste-Hilfe-Kompetenzen. So sind laut Art. 212 und Art. 225 im Teil III des Arbeitsgesetzbuches der RF die Arbeitgeber verpflichtet, ihren Mitarbeitern solche Kompetenzen beizubringen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden in Russland haben wir einen Erste-Hilfe-Onlinekurs entwickelt. Dabei wurden vor Ort geltende Bestimmungen und Empfehlungen berücksichtigt, wie auch die aktuellen Innovationen führender internationaler Organisationen im Gesundheitswesen.

Der Onlinekurs von International SOS ist mit E-Learning-Plattformen von Unternehmen kompatibel. Wenn das Unternehmen keine eigene E-Learning-Plattform hat, wird über eine DFÜ-Schnittstelle ein direkter Zugang zum Erste-Hilfe-Onlinekurs verschafft. Der Kursteilnehmer kann das Training entweder sofort in 3,5 Stunden oder in einem individuell bestimmten Lerntempo absolvieren. Alle Kursteilnehmer bzw. -absolventen werden vom Programm erfasst und bekommen nach erfolgreichem Abschluss ein entsprechendes Zertifikat. Mit dem Onlinetraining können Unternehmen in Russland ihren Mitarbeitern schnell und einfach Erste-Hilfe-Kompetenzen gemäß den gesetzlichen Bestimmungen beibringen.



»» INTERNATIONAL SOS: ONLINE-KURS «OSNOVY PЕРВОЙ ПОМОЩИ» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Обучение навыкам оказания первой помощи является важным направлением деятельности компании International SOS. Являясь мировым лидером в сфере организации медицинской помощи, мы высоко ценим эти навыки. Более 30 лет мы постоянно инвестируем в поддержание актуальных знаний наших врачей-тренеров, так как международные методики и стандарты в области оказания первой помощи регулярно обновляются. Тем самым мы гарантируем высокое качество и эффективность полученных знаний нашим клиентам.

Правовые институты РФ также уделяют особое внимание вопросам обучения навыкам оказания первой помощи, в частности статья 212 и статья 225 части III Трудового Кодекса РФ обязывают работодателей обучить всех сотрудников таким навыкам. Тесно сотрудничая со своими клиентами в России, мы разработали онлайн-курс по основам оказания первой помощи. Наш курс соответствует российским требованиям и рекомендациям, и включает последние нововведения от ведущих международных организаций в области здравоохранения.

Курс International SOS легко подгружается на корпоративные системы дистанционного обучения (СДО). В случае отсутствия СДО предоставляется удаленный доступ к онлайн-курсу. Пользователи могут пройти обучение в течении 3,5 часов или выбрать для себя более удобный темп обучения. Все пользователи, проходящие и прошедшие обучение, документируются программой; при успешном прохождении курса выдается сертификат. Теперь обучение основам первой помощи в России в соответствии с законодательством – просто, быстро и доступно.

»» KVERNELAND ERÖFFNET NEUE PRODUKTIONS-LINIE IN LIPEZK

Der Landtechnikhersteller Kverneland Group eröffnete am 29. August 2017 eine neue Produktionslinie für DG II Sämaschinen in Lipezk. Die Gesamtinvestitionen in das Lipezker Werk belaufen sich bereits auf 17 Millionen Euro. DG II Sämaschinen werden aus russischen Komponenten gefertigt und sollen in erster Linie in die Länder Osteuropas und der GUS exportiert werden. Für den Export nach Europa wird die russische Fabrik ab 2018 produzieren.



»» KVERNELAND ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ЛИНИЮ В ЛИПЕЦКЕ

Производитель сельскохозяйственной техники Kverneland Group начал выпускать сеялки DG II на заводе в Липецке. 29 августа 2017 года состоялось открытие нового цеха. DG II проектировалась специально для рынка стран СНГ и Восточной Европы, она будет собираться из российских компонентов. Экспортировать сеялку в Европу планируется с 2018 года.



»» MEDIAMARKT-GESCHÄFTE ZIEHEN IN METRO-MÄRKTE

Der Großhändler Metro Cash&Carry richtet in seinen Filialen in Russland künftig MediaMarkt-Geschäfte ein und verzichtet auf den Verkauf von anderen Elektronikwaren. Ab Oktober 2017 soll es in 88 Metro-Einkaufszentren MediaMarkt-Geschäfte geben, gab Metro bekannt. Eine entsprechende Vereinbarung zwischen beiden Unternehmen wurde am 15. August 2017 unterzeichnet. Seit zwei Jahren teste man ein Pilotprojekt erfolgreich in Moskau, Jekaterinburg, Archangelsk und Belgorod. Der Umsatz sei hier doppelt so hoch wie in anderen Geschäften gewesen. Die Partnerschaft mit Metro vergrößere die Präsenz in den Regionen und sei günstiger, so MediaMarkt – auch vor dem Hintergrund gestiegener Konkurrenz durch die Fusion von M.Video und Eldorado sowie der Partnerschaft der Sberbank mit Yandex.

»» МАГАЗИНЫ MEDIAMARKT ПОЯВЯТСЯ ВО ВСЕХ ТЦ METRO

В октябре 2017 года «МЕТРО Кэш энд Керри» передает продажи ТВ, аудио, электроники, и мультимедиа товаров профильной компании: во всех торговых центрах МЕТРО начнут открываться отделы MediaMarkt в формате Shop-in-shop. 15 августа 2017 года было подписано соглашение между ООО «МЕТРО Кэш энд Керри» и ООО «Медиа-Маркт-Сатурн» о предоставлении площади в 84 торговых центрах МЕТРО по всей России для секций MediaMarkt в дополнение к четырем действующим: в Москве, Екатеринбурге, Архангельске и Белгороде. Продажи в этих пилотных городах оказались вдвое выше, чем в других магазинах. Партнерство позволит Metro увеличить присутствие в регионах и более эффективно конкурировать на рынке – особенно на фоне объединения «М.видео» с «Эльдорадо» и сделки Сбербанка с «Яндекс.Маркетом».

»» SONDERWIRTSCHAFTSZONE STUPINO QUADRAT HAT EINEN NEUEN INVESTOR

Mit dem russischen Textilunternehmen Digital Textile (DG-Tex) hat die Sonderwirtschaftszone (SWZ) Stupino Quadrat ihren 15. Investor gewonnen. In der geplanten Produktionsanlage mit dem Gesamtinvestitionsvolumen in Höhe von 200 Millionen Rubel werden Textilstoffe nach einer für Russland innovativen Technologie hergestellt und bearbeitet: Naturfaserstoffe werden unter Verwendung von umweltfreundlichen Farben in einzigartigen Textildruckern aus Japan bedruckt. Das geplante Produktionsvolumen beträgt 2,5 Millionen Laufmeter Stoff. In der Fabrik sollen 100 Arbeitsplätze entstehen.

„DG-Tex hat beschlossen, das Projekt in der SWZ Stupino Quadrat umzusetzen, da das Baugrundstück allen Anforderungen des Investors entspricht“, betonte die geschäftsführende Partnerin der SWZ Jekaterina Jewdokimowa.

Stupino Quadrat ist die einzige privat betriebene Sonderwirtschaftszone Russlands mit industrieller Produktion. Sie liegt 73 Kilometer südlich von Moskau und hat eine Gesamtfläche von 1000 Hektar.

»» НОВЫЙ ИНВЕТОР В ОЭЗ «СТУПИНО КВАДРАТ»

Российская компания Digital Textile (DG-Tex) стала 15-м инвестором особой экономической зоны «Ступино Квадрат». Предприятие с общим объемом инвестиций 200 млн рублей начнет производить и обрабатывать ткани по инновационной для России технологии: нанесение рисунка осуществляется на натуральные ткани с использованием экологически чистых материалов при помощи уникальных текстильных принтеров, разработанных японскими производителями. Общий планируемый объем выпуска готовой продукции составит 2,5 млн погонных метров ткани. На будущем заводе будет создано 100 рабочих мест.

«Компания DG-Tex приняла решение о начале реализации своего проекта на территории ОЭЗ с учетом того, что площадка под строительство завода отвечает всем заявленным им требованиям», – отмечает управляющий партнер ОЭЗ «Ступино Квадрат» Екатерина Евдокимова.

ОЭЗ «Ступино Квадрат» – это единственная в России частная ОЭЗ промышленно-производственного типа. «Ступино Квадрат» находится в 73 км на юге от Москвы, общая площадь – 1000 га.



»» MERCK WEIHT NEUES LIFE SCIENCE-LABOR IN MOSKAU EIN

Das deutsche Chemie- und Pharmaunternehmen Merck hat am 11. Juli 2017 ein neues Life-Science-Labor auf dem Gelände der Technopolis Moskau eröffnet.

Das neue Labor richtet sich an ein breites Spektrum russischer Forschungszentren und -unternehmen in den Bereichen Pharmaindustrie, Biotechnologie und Molekularbiologie. Hier sollen Wissenschafts-, Schulungs- und Forschungsprogramme durchgeführt werden. Mit dem neuen Labor bieten sich den Partnern von Merck zahlreiche neue Möglichkeiten an, die das Portfolio des ersten, 2015 eröffneten Labors ergänzen.

Der Vorstandsvorsitzende der E. Merck KG, Dr. Frank Stangenberg-Haverkamp, sagte bei der Einweihungsfeier: „Die Firma Merck feiert 2018 ihr 350-jähriges Bestehen. Als ältestes Chemie- und Pharmaunternehmen der Welt sehen wir es als unsere Aufgabe an, Wissenschaftler und Forscher bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Technologien zu unterstützen. Darüber hinaus steht uns 2018 noch ein weiteres wichtiges Jubiläum bevor – 120 Jahre zuvor wurde die erste russische Zweigstelle unseres Unternehmens eröffnet. Heutzutage werden hierzulande vielversprechende Forschungsprojekte durchgeführt, die durch hohe Qualität der universitären Ausbildung und das gleichbleibend hohe Niveau der Grundlagenwissenschaft angespornt werden. Wir freuen uns sehr, dass unsere Lösungen in Russland gefragt sind und zur dynamischen Entwicklung im Bereich der Biotechnologie beitragen. Das neue Life-Science-Labor wird zu einer Plattform für die Entwicklung unserer Zusammenarbeit mit russischen Wissenschaftlern und der industriellen Gemeinschaft.“

Merck baut mit unternehmerischem Engagement wissenschaftlich-technologische Partnerschaften in Russland und unter anderem auch in Moskau aus, die zur Entwicklung gemeinsamer Projekte mit russischen Unternehmen, Laboren, Bildungseinrichtungen und Innovationsclustern beitragen. Dies soll der Entstehung und Entwicklung moderner und konkurrenzfähiger Biopharmaunternehmen und anderer forschungsintensiver Produktionszweige dienen und den Technologietransfer im Bereich Life Science fördern.

„Wir sind davon überzeugt, dass mit und in dem Life-Science-Labor von Merck viele wichtige Probleme gelöst werden können, die heute vor diversen Forschungszentren und Qualitätskontrolllaboren stehen. Unsere Experten werden mithilfe von Schulungen und Beratungen den russischen Herstellern bei Importsubstitutionsfragen unterstützend zur Seite stehen“, so Jürgen König, Präsident und Generaldirektor von Merck Russia. „Alles in allem wird durch dieses Projekt die Bindung zwischen den Bereich Forschung und Produktion enger, außerdem werden dadurch auch die Bildungsprogramme von Merck einem breiteren Publikum zugänglicher.“

»» КОМПАНИЯ «МЕРК» ОТКРЫЛА НОВУЮ ЛАБОРАТОРИЮ В ТЕХНОПОЛИСЕ «МОСКВА»

В июле 2017 года состоялось открытие новой Лайф Сайнс лаборатории научно-технологической компании «Мерк» на территории Технополиса «Москва».

Лаборатория ориентирована на широкий круг российских исследовательских центров и компаний, специализирующихся в области фармацевтики и биотехнологий, молекулярной биологии, и предназначена для проведения научно-образовательных и исследовательских программ. Ее открытие значительно расширило возможности, которые предоставляла партнерам компании первая лаборатория, открытая в 2015 году.

На открытии д-р Франк Стангенберг-Хаферкамп, председатель исполнительного совета E.Merck KG, сказал: «В 2018 году компания «Мерк» отметит 350-летний юбилей. Будучи старейшей химико-фармацевтической компанией в мире, мы считаем нашей миссией поддержку ученых, исследователей и разработчиков, которые создают и внедряют новые технологии. Также в 2018 году мы отмечаем еще одну важную дату – 120-летие открытия первого офиса компании в России. В настоящее время в стране активно ведутся перспективные научные исследования, чему способствует высокое качество университетского образования и неизменно высокий уровень фундаментальной науки. Нам очень приятно, что в России наши решения востребованы и содействуют динамичному развитию в сфере биотехнологий, а новая лаборатория станет платформой для развития нашего сотрудничества с российским научным и индустриальным сообществом».

Компания «Мерк» активно расширяет научно-технологическое партнерство в России, в том числе на территории города Москвы, за счет развития партнерских проектов с российскими компаниями и лабораториями, учебными заведениями, инновационными кластерами с целью поддержки создания и развития современных конкурентоспособных биофармацевтических и других наукоемких производств, а также трансфера технологий в сфере Лайф Сайнс.

«Мы уверены, что Лайф Сайнс лаборатория «Мерк» позволит решить важные проблемы, стоящие перед исследовательскими центрами, лабораториями контроля качества продукции, а эксперты компании окажут всестороннюю поддержку в передаче знаний и предоставлении консультаций российским производителям в вопросах, связанных с импортозамещением, – отметил Юрген Кёниг, президент и генеральный директор «Мерк» в России и СНГ. – В целом данный проект будет содействовать более тесной связи науки и производства, а также позволит распространить образовательные программы «Мерк» на более широкую аудиторию».

»» ALEXEY SAPOZHNIKOV ZUM PARTNER BEI RÖDL & PARTNER IN MOSKAU ERNANNT

Die Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner hat im Juni 2017 Alexey Sapozhnikov zum Partner ernannt. Als deutscher Rechtsanwalt leitet er die Teams in den Bereichen Arbeits- und Ausländerrecht und Restrukturierung in Moskau. Außerdem berät er vorwiegend deutsche Unternehmen bei der Früherkennung von Korruption und der Durchführung von internen Ermittlungen.

„Wir verstehen uns als weltoffene Heimat für unternehmerische Persönlichkeiten mit Mannschaftsgeist. Die Ernennung zum Partner ist eine ganz besondere Auszeichnung. Sie zeigt allen unseren Kolleginnen und Kollegen, dass sie bei Rödl & Partner international Karriere machen können. Auf diese Weise ziehen wir junge, international orientierte Talente an und setzen mit ihnen unseren globalen Wachstumskurs fort“, sagt Prof. Dr. Christian Rödl, Vorsitzender der Geschäftsleitung.

Insgesamt wurde das internationale Führungsteam mit 29 neuen Partnerinnen und Partnern weiter ausgebaut. Die Zahl der Partner des Unternehmens steigt somit auf weltweit 240.



»» АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ НАЗНАЧЕН ПАРТНЕРОМ В МОСКОВСКОМ ОФИСЕ RÖDL & PARTNER

В июне 2017 года консалтинговая и аудиторская компания Rödl & Partner назначила партнером Алексея Сапожникова. Будучи немецким адвокатом, он руководит отделами трудового и миграционного права и реструктуризации в московском офисе. Кроме того, он консультирует преимущественно немецкие предприятия по вопросам выявления коррупции на раннем этапе и проведения внутренних расследований.

«Rödl & Partner считает себя космополитичным работодателем для предприимчивых личностей с командным духом, – комментирует председатель правления компании проф. д-р Кристиан Рёдль. – Назначение партнером – это особенно высокое поощрение. Оно показывает всем сотрудникам, что в Rödl & Partner они могут сделать карьеру на международном уровне. Таким образом, компания привлекает молодые и ориентированные таланты и продолжает двигаться вместе с ними по избранному курсу роста в глобальных масштабах».

В общей сложности международная команда руководства увеличилась на 29 новых партнеров и насчитывает сейчас 240 человек.

»» MAXIM SHAKHOV ALS LEITER RUSSLAND DER SCHAEFFLER GRUPPE BERUFEN

Maxim Shakhov (50) hat mit Wirkung zum 13. Juni 2017 die Funktion „Leiter Russland“ der Schaeffler Gruppe in Moskau übernommen. Zuvor war er bei DuPont und Vaillant in Deutschland und Russland tätig, ab 2016 leitete er als CEO die Bionovatic Group, ein russische Start-up-Unternehmen der Biotechnologie. Als studierter Ingenieur und MBA mit langjährigen Erfahrungen im russischen und deutschen Markt erfüllt er die besten Voraussetzungen, um die Schaeffler Gruppe in Russland zukunftsfähig weiterzuentwickeln.

„Wir freuen uns, dass wir Herrn Shakhov gewinnen konnten und sind davon überzeugt, dass er die Schaeffler Gruppe in unseren beiden Sparten Automotive und Industrie sowie überregionalen Themen in den Ländern der Eurasischen Wirtschaftsunion erfolgreich vertreten wird“, kommentiert Prof. Dr. Rainer Lindner, Leiter Subregion Mittel- & Osteuropa und Mittlerer Osten & Afrika.

Nach dem Umzug des Schaeffler-Büros in das Haus der Deutschen Wirtschaft im Zentrum Moskaus und der Anbahnung strategischer Kundenkontakte setzt Schaeffler mit der Berufung eines Leiters Russland weiter konsequent die Strategie einer stärkeren Positionierung im russischen Markt und der Erschließung neuer Marktchancen um.



»» МАКСИМ ШАХОВ ВОЗГЛАВИЛ РОССИЙСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ SCHAEFFLER GROUP

13 июня 2017 года Максим Шахов (50) вступил в должность руководителя российского отделения Schaeffler Group в Москве. Ранее он работал в компаниях DuPont и Vaillant в Германии и России, а с 2016 года возглавлял компанию Bionovatic Group, российский стартап в области биотехнологий. Дипломированный инженер и выпускник MBA с большим опытом работы на российском и немецком рынках наилучшим образом отвечает требованиям для дальнейшего успешного развития Schaeffler Group в России.

«Мы рады, что смогли привлечь Максима Шахова и убеждены в том, что он будет успешно представлять

Schaeffler Group в наших обеих отраслях – автомобильной и промышленной, а также в межрегиональной тематике в странах Евразийского экономического союза», – отметил Райнер Линднер, руководителя региона Центральной и Восточной Европы/ Ближнего Востока и Африки.

Появление руководителя российского отделения Schaeffler стало последовательным продолжением реализации стратегии по усилению своих позиций на российском рынке и использованию новых рыночных возможностей – после переезда офиса Schaeffler в «Дом немецкой экономики» в центре Москвы и установления стратегических контактов с клиентами.

»» „IMPULS“ ALS AUSTAUSCHPLATTFORM FÜR DIE AHK-MITGLIEDER

In der Rubrik „Mitglieder News“ haben Sie als Mitgliedsunternehmen der AHK Russland die Möglichkeit, der deutsch-russischen Wirtschaftswelt Ihre Nachrichten mitzuteilen. Neue Projekte und Kooperationen, erfolgreich abgeschlossene Großaufträge, Personalwechsel in der Leitung, Umfirmierungen, Gründung von Repräsentanten/ Filialen/ ООО, Bürorumzüge, Eröffnung neuer Werke – das alles ist Grund genug für eine Nachricht.

Lassen Sie sich die Gelegenheit nicht entgehen, Ihre Partner und Kunden über wesentliche Veränderungen in Ihrem Unternehmen zu informieren. Es genügt eine kurze Mitteilung an die Impuls-Redaktion (steinmetz@russland-ahk.ru).

»» IMPULS – ДЛЯ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ ВТП

В рубрике «Новости от членов ВТП» мы предоставляем всем компаниям-членам возможность поделиться своими новостями с российско-германским деловым сообществом. Новые проекты, достижения, успешно завершённые сделки, кадровые перестановки в руководящем составе, учреждение представительства/ филиала/ ООО, новый офис, открытие производства – все это может послужить поводом для вашей новости.

Не упустите возможность рассказать своим партнерам и клиентам об актуальных изменениях в вашей компании. Для этого достаточно написать в редакцию журнала по адресу steinmetz@russland-ahk.ru.



»» VISSMANN ERÖFFNET ERSTES WERK IN RUSSLAND

Der deutsche Heiz-, Industrie- und Kühlsystemehersteller Viessmann hat am 14. Juni 2017 sein erstes Werk in Russland feierlich eröffnet. Die Industriekessel-Fabrik in der Sonderwirtschaftszone Lipezk, rund 460 km südlich von Moskau, wurde in einer feierlichen Zeremonie im Beisein des Firmenbesitzers und Präsidenten des Verwaltungsrats des Unternehmens, Prof. Dr. Martin Viessmann, und einer Reihe hochkarätiger Vertreter von Wirtschaft und Politik eingeweiht.

Rund 22 Millionen Euro hat das hessische Unternehmen in das Werk investiert. Viessmann plant, damit bis zu 140 Arbeitsplätze in Lipezk zu schaffen.

„Der Bau dieses Werkes ist ein Meilenstein des Viessmann Engagements auf dem russischen Heizungsmarkt. Es symbolisiert gleichsam die große Bedeutung, die wir dem Land nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch als Standort für die Produktion beimessen“, sagte Prof. Viessmann bei der Eröffnung vor mehr als 150 Gästen. Der Unternehmer wies darauf hin, dass Viessmann seit nahezu 20 Jahren auf dem russischen Markt aktiv ist und seine Produkte über sechs landesweit platzierte Niederlassungen vertreibt.

Angefangen 1998 mit einem Vertrieb in Russland, begab sich Viessmann 2014 auf die Suche nach einem Produktionsstandort. Die Entscheidung, den russischen Markt mit Industriekesseln aus lokaler Fertigung zu bedienen, fiel im Sommer 2015. Schon im November war Baubeginn, und nach dem Erhalt der Betriebsgenehmigung im Januar des laufenden Jahres wurden im März die ersten verkaufsfähigen Kessel hergestellt.

Hauptabnehmer der Industriekessel sind Kommunen und staatliche Einrichtungen sowie die Betreiber von Nah- und Fernwärmenetzen. Außerdem gehören dazu industrielle Kunden z.B. aus der Öl- und Gasindustrie sowie Chemie- und Pharmaproduzenten oder auch Nahrungsmittelhersteller.

Für den Standort Lipezk habe laut Viessmann die günstige geographische Lage, die Nähe zu den Kunden und Stahllieferanten sowie qualifiziertes Personal gesprochen. In der Sonderwirtschaftszone ist die erforderliche Infrastruktur vorhanden. Auch die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Verwaltung des Gebiets Lipezk und der Sonderwirtschaftszone Lipezk habe eine wichtige Rolle bei der Entscheidung gespielt.

Der stellvertretende Geschäftsführer der ANK Russland, Dr. Robert Breitner, gratulierte Viessmann persönlich zur Eröffnung der Produktion: „Wir freuen uns mit dem Unternehmen über diesen wichtigen Schritt auf dem russischen Markt und wünschen dem Gewinner unseres Otto-Wolff-von-Amerongen-Mittelstandspreises 2016 viel Erfolg.“

»» В ЛИПЕЦКЕ ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ЗАВОД VISSMANN

14 июня 2017 года в Липецке состоялось открытие первого российского завода Viessmann – немецкого производителя отопительной техники. Завод по производству водогрейных котлов находится в 400 километрах к югу от Москвы в особой экономической зоне (ОЭЗ ППТ) «Липецк». Торжественная церемония открытия прошла при участии владельца и президента группы компаний Viessmann профессора Мартина Виссмана, а также более 150 гостей.

Инвестиции в создание производственной площадки составили 1,5 млрд рублей (около 22 млн евро). На заводе планируется создать до 140 рабочих мест.

«Строительство завода в России является значимой вехой в истории компании. Оно отражает то огромное значение, которое имеет для нас сотрудничество с Российской Федерацией, являющейся теперь для нас не только рынком сбыта, но и местом расположения производства нашего высокотехнологичного оборудования», – подчеркнул в своей приветственной речи Мартин Виссманн. Отметил, что компания Viessmann уже почти 20 лет представлена на российском рынке, имеет шесть сбытовых филиалов по всей стране, и строительство завода — это логичное, экономически выверенное решение.

Решение локализовать производство было принято летом 2015 года. Уже в ноябре началось строительство завода, в январе текущего года было получено разрешение на ввод в эксплуатацию, а в марте появились первые готовые к продаже котлы.

Основными потребителями российской продукции Viessmann являются муниципальные и государственные предприятия, а также организации, эксплуатирующие сети автономного и централизованного теплоснабжения. Также клиентскую базу формируют представители различных промышленных отраслей – нефтяные, газовые, химические и фармацевтические компании, производители продуктов питания.

Новое производство в ОЭЗ ППТ «Липецк» позволит тесно взаимодействовать с российскими клиентами и повысит гибкость и скорость осуществления поставок продукции, а также улучшит качество послепродажного обслуживания.

Исполнительный директор Российско-Германской ВТП д-р Роберт Брайтнер лично поздравил компанию с открытием завода: «Мы радуемся вместе с компанией Viessmann, которая приняла такое важное решение, и желаем ей – победителю нашей премии для малого и среднего бизнеса им. Отто Вольфа фон Амеронгена 2016 года – дальнейших успехов».



Symbolische Schlüsselübergabe (v.l.n.r.): Klaus Appel, Geschäftsführer Webasto Russland, Dr. Holger Engelmann, Vorstandsvorsitzender Webasto SE, und Sergej Michejkenko, stellv. Geschäftsführer Webasto Russland. / Передача символического ключа (слева направо): генеральный директор Webasto Russia Клаус Аппель, председатель правления Webasto SE Хольгер Энгельманн и заместитель управляющего Webasto Russia Сергей Михеенко.

»» WEBASTO ERÖFFNET NEUE ZENTRALE FÜR THERMO-GESCHÄFT IN RUSSLAND

Webasto, Marktführer für Dachsysteme und Standheizungen, hat am 27. Juni 2017 seine neue russische Vertriebs- und Servicezentrale in Lobnja, Gebiet Moskau, eröffnet. Auf der Einweihungsfeier erklärte Dr. Holger Engelmann, Vorsitzender des Vorstands, Webasto SE: „Russland ist für uns als klassischer Kältemarkt von strategischer Bedeutung. Wir haben dort seit 2000 eine eigene Tochtergesellschaft. Mit dem Umzug aus der Moskauer Innenstadt in einen neuen Gebäudekomplex im Norden der Hauptstadt bauen wir unsere Präsenz nun deutlich aus.“ Die neue russische Thermo-Zentrale umfasst auf einer Fläche von rund 4000 Quadratmetern Verwaltung, Schulungsräume, Montage und zwei Werkstätten. Insgesamt hat Webasto rund zehn Millionen Euro in den neuen Standort investiert.

Von Lobnja aus werden die Automobilhersteller mit Heizsystemen für die Erstausrüstung in ihren russischen Werken beliefert. Außerdem versorgt Webasto von dort aus künftig seine vier Vertriebsstandorte in St. Petersburg, Nischnij Nowgorod, Jekaterinburg und Nowosibirsk, mehr als 60 Händler sowie landesweit rund 500 Werkstätten mit Standheizungen zum Nachrüsten. In den Werkstätten in Lobnja baut Webasto Standheizungen sowohl in Pkw als auch in Nutz- und Sonderfahrzeuge nachträglich ein. Die neuen Kapazitäten im Produktionsbereich werden zunächst vorrangig für die Endmontage von Wasserheizungen der Serie Thermo Top Evo genutzt.

Die Qualität und Zuverlässigkeit der Webasto Heizsysteme wird in Russland seit Jahrzehnten geschätzt. „Unsere Standheizungen sind in diesem Land so bekannt, dass ‚Standheizung‘ in Russland schlicht ‚Webasto‘ heißt“, betonte Engelmann. Die Nachfrage nach diesen Produkten ist nach wie vor stark, und für die Zukunft sieht Webasto hier große Wachstumspotenziale. „Die Verkehrsinfrastruktur der Stadt Lobnja bietet eine sehr gute Ausgangslage für den weiteren Ausbau unseres Russlandgeschäfts“, so Engelmann.

Rund 150 Kunden und Partner sowie Vertreter aus Politik und Verwaltung feierten mit Webasto die Eröffnung des Standorts Lobnja. Unter den russischen und deutschen Gästen waren unter anderem der Bürgermeister der Stadt Lobnja, Jewgenij Smyschljajew, der Leiter der Wirtschafts- und Wissenschaftsabteilung der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in der Russischen Föderation, Thomas Graf, sowie der Vorstandsvorsitzende der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, Matthias Schepp.

»» КОМПАНИЯ «ВЕБАСТО РУС» ОТКРЫЛА НОВЫЙ ТОРГОВО-СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР В ЛОБНЕ

Компания Webasto, лидер на рынке накрывных люковых систем и систем автономного отопления, открыла 27 июня 2017 года новый торгово-сервисный центр в Лобне (Московская область). На церемонии открытия председатель правления Webasto SE Хольгер Энгельманн подчеркнул: «Россия имеет для нас стратегическое значение как классический рынок с холодным климатом. С 2000 года у нас здесь открыто собственное дочернее предприятие. С переездом из городской черты Москвы в новый комплекс севернее столицы мы значительно усиливаем наше присутствие». Новый российский центр включает более 4000 кв.м. офисных, учебных помещений, сборочного производства и двух сервисных станций. В целом компания инвестировала в новый комплекс более десяти миллионов евро.

Из Лобни автопроизводители будут получать системы отопления для установки на новые транспортные средства на своих российских заводах. Кроме того, в будущем «Вебасто» будет осуществлять отсюда поставки систем автономного отопления для своих четырех офисов продаж в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Новосибирске, более 60 дилеров по всей стране и более 500 установочных центров для дооснащения уже эксплуатирующихся транспортных средств. На сервисных станциях «Вебасто» в Лобне будут устанавливаться обогреватели как в легковые автомобили, так и в коммерческие и специальные транспортные средства. Новые производственные мощности сначала предполагается использовать в основном для окончательной сборки жидкостных нагревателей серии Thermo Top Evo.

Качество и надежность отопительных систем Webasto ценятся в России уже на протяжении десятилетий. Спрос на эту продукцию продолжает оставаться высоким, и компания видит здесь большой потенциал роста в будущем. «Транспортная инфраструктура Лобни обеспечивает очень хорошую основу для дальнейшего расширения нашего бизнеса в России», – отмечает Энгельманн.

Около 150 клиентов и партнеров приняли участие в праздновании открытия центра «Вебасто» в Лобне. В числе российских и немецких гостей – мэр города Лобня Евгений Смышляев, глава экономического и научного отдела Посольства Федеративной Республики Германия в Российской Федерации Томас Граф, а также председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты Маттиас Шепп.

PRIWODY AUMA OOO



Solutions for a world in motion

AUMA entwickelt und baut elektrische Stellantriebe und Armaturengetriebe und zählt heute zu den international führenden Herstellern der Branche.

Die hochwertigen Automatisierungslösungen basieren auf der Flexibilität durch den modularen Aufbau der AUMA Produkte sowie auf ihre anhaltende Zuverlässigkeit.

Der deutsche Regelungstechnikhersteller hat eigene Produktion in Russland: In dem Produktions- und Lagerkomplex in Chimki nahe Moskau werden industrielle und explosionsgeschützte elektrische Antriebe gemäß den in Russland geltenden technischen Anforderungen montiert und getestet. Viele Bauteile, die dafür benötigt werden, einschließlich Elektromotoren, werden in Russland hergestellt.

AUMA Stellantriebe eignen sich hervorragend für den Einsatz in diversen Bereichen – Öl und Gas, Energie- und Wärmeversorgung, Wasserversorgung und Klimaanlagen.

KONTAKT: PRODUKTIONS- UND LAGERKOMPLEX IN CHIMKI, KLYAZMA 1G, 141402 CHIMKI, TEL.: +7 (495) 7556001; E-MAIL: AUMARUSSIA@AUMA.RU

ООО «ПРИВОДЫ АУМА»

Компания АУМА – один из мировых лидеров по производству электроприводов и средств управления трубопроводной арматурой. В основе качественных решений по автоматизации, которые предлагает компания, лежит гибкость, обеспечиваемая за счет модульной конструкции изделий АУМА, а также неизменная надежность предлагаемой продукции.

Компания имеет свою производственную базу в России: в производственно-складском комплексе в подмосковном городе Химки по российским техническим условиям собираются и тестируются электроприводы в общепромышленном и взрывозащищенном исполнении. Многие компоненты электропривода, в том числе электродвигатели, производятся на территории России.

Электроприводы АУМА идеально подходят для различных рынков – нефти и газа, энергетики и теплоснабжения, водоснабжения и водоподготовки, систем вентиляции и кондиционирования.

КОНТАКТЫ: ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС В Г. ХИМКИ, КВАРТАЛ КЛЯЗЬМА 1Г, 141402 ХИМКИ, Тел.: +7 (495) 7556001; E-MAIL: AUMARUSSIA@AUMA.RU

WWW.AUMA.RU

DB CARGO RUSSIA OOO



DB Cargo Russija OOO ist eine 100%-ige Tochter von DB Cargo AG, der leistungsfähigsten Güterbahn Europas. DB Cargo AG, die über 30 internationale Rail-Logistikgesellschaften vereint, gehört der Deutschen Bahn AG – einer der größten Logistikkonzerne der Welt. Momentan ist DB Cargo fast auf allen europäischen Märkten aufgestellt – von Spanien bis Polen, von Schweden bis Italien, dazu auch seit 2013 in der VAE vertreten.

Im Jahr 1999 gegründet, entwickelt DB Cargo Russija (bis zum April 2016 war die Firmenbenennung Railion Russija Services) individuelle und komplexe Logistikkonzepte für die gesamte Transportkette – von der Routenplanung über den Bahntransport bis hin zu allen begleitenden Logistikleistungen und bietet umfassende Transport- und Logistiklösungen aus einer Hand. Mit maßgeschneiderten Transportketten, die den Schwerpunkt auf dem Bahntransport (1435 und 1520) haben, werden Konzepte verkehrsträgerübergreifend angelegt und beispielsweise Lkw und Binnenschiff für alle Länder der GUS sowie der Europäischen Union und Asien mit einbezogen.

Durch seine günstige Lage im EAWU-Schienengüterverkehrsmarkt und dank der engen Zusammenarbeit mit den 1520-Partnern umfasst die breite Leistungspalette von DB Cargo Russija Speditions- und Frachtleistungen, Transit-, Import- und Export-services sowohl nach als auch aus den GUS Ländern, Mongolei und China, den baltischen Staaten und Europa.

In der Kooperation mit den bedeutenden lokalen Marktakteuren spezialisiert sich DB Cargo Russija die letzten Jahre auf Transit-Containerzüge nach und aus China (east and westbound). Organisiert werden wöchentlich Transporte als Einzelwagen, Wagen-gruppe oder Ganzzug.

KONTAKT: UWE LEUSCHNER, GENERALDIREKTOR, 1-NAGATINSKY PROEJD 10, BLDG. 1, OFFICE 27, 115230 MOSCOW, TEL.: +7 (495) 2803905; FAX: +7 (499) 2627832; E-MAIL: UWE.U.LEUSCHNER@DEUTSCHEBAHN.COM; OLGA.SNIGUR@DEUTSCHEBAHN.COM

ООО «ДБ КАРГО РУССИЯ»

ООО «ДБ Карго Россия» является 100% дочерней компанией DB Cargo AG, ведущего грузового железнодорожного перевозчика Европы. DB Cargo AG объединяет более 30 международных грузовых железнодорожных компаний, принадлежащих Deutsche Bahn AG – одному из крупнейших логистических концернов в мире. В настоящий момент DB Cargo AG представлена практически на всех европейских рынках: от Испании до Польши, от Швеции до Италии, а с 2013 года еще и в ОАЭ.

С 1999 года ООО «ДБ Карго Россия» (до апреля 2016 года официальное наименование компании – ООО «Райльон Россия Сервисез») предлагает индивидуальные и комплексные логистические решения, самостоятельно прорабатывая всю транспортную цепочку, начиная с планирования транспортного маршрута до выбора подходящих грузовых вагонов и всех сопутствующих логистических услуг. Индивидуальные транспортные решения для перевозок в странах СНГ, ЕС и Азии разрабатываются для железнодорожных перевозок (1435 и 1520), но концепции несут интермодальный характер: с привлечением дополнительных видов транспорта – грузовых автомобилей, морских и речных судов и т. д.

Благодаря выгодному положению на рынке транспортных услуг Евразийского экономического сообщества и тесной работе с партнерами на пространстве 1520, ООО «ДБ Карго Россия» предлагает широкий спектр транспортных услуг: перевозку и экспедирование грузов, транзит, экспортно-импортные операции в/из стран СНГ, Монголии, Китая, стран Балтики и Европы.

В кооперации с ключевыми игроками рынка ООО «ДБ Карго Россия» специализируется в настоящее время на транзитных контейнерных перевозках Европа-Китай-Европа, используя разные маршруты следования.

КОНТАКТЫ: УВЕ ЛОЙШНЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, 1-Й НАГАТИНСКИЙ ПРОЕЗД, Д. 10, СТР. 1, ОФИС 27, 115230 МОСКВА, Тел.: +7 (495) 2803905; ФАКС: +7 (499) 2627832; E-MAIL: UWE.U.LEUSCHNER@DEUTSCHEBAHN.COM; OLGA.SNIGUR@DEUTSCHEBAHN.COM

WWW.RU.DBCARGO.COM

HANDELSHOF NF & MS GMBH



Die Handelshof NF & MS GmbH ist Hersteller von traditionsreichen original bayerischen Schnäpsen, Likören und Spirituosen. Die Handelsmarke SCHNEE JÄGER ist ein Inbegriff für solche Qualität.

Wir verwenden ausschließlich qualitativ hochwertige Früchte und Beeren, die zum größten Teil von umliegenden regionalen Bauernhöfen geliefert werden. Kräutermischungen für unsere Spirituosen werden nach klassischer bayerischer Rezeptur gemischt. Wir arbeiten ausschließlich nach der Destillierungsmethode.

Dadurch wird kein zusätzlicher Zucker beigemischt.

Unser Unternehmensziel ist die Einführung des klassischen deutschen Schnapses auf dem russischen Markt. 2017 werden die ersten Lieferungen in die Russische Föderation erfolgen.

KONTAKT: ALEXANDR SERGACHEV, GENERALDIREKTOR, TEL.: +7 (926) 9423601, E-MAIL: ALEXANDR@HANDELSHOFNFMS.COM

HANDELSHOF NF & MS GMBH

Компания Handelshof NF & MS является производителем натуральных, традиционных баварских шнапсов, настоек и ликеров. Баварское качество представлено в торговой марке SCHNEE JÄGER.

Мы используем только высококачественные фрукты и ягоды, основную долю которых нам поставляют наши постоянные партнеры – баварские крестьянские хозяйства. Травяной сбор для биттеров и настоек является классическим для нашего региона. Мы используем метод дистилляции: таким образом технологический процесс происходит без добавления сахара.

Цель нашей компании – популяризация классического немецкого шнапса и коктейлей на его основе. В 2017 году будут осуществлены первые поставки готовой продукции в Россию.

КОНТАКТЫ: СЕРГАЧЕВ АЛЕКСАНДР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, Тел.: +7 (926) 9423601, E-MAIL: ALEXANDR@HANDELSHOFNFMS.COM

INDUSTRIAL PARK CHELNY OOO



Der private Industriepark Tschelny ist sowohl für die Stadt Nabereschnyje Tschelny, als auch für die gesamte Republik Tatarstan einzigartig. Auf 37 Hektar Fläche bietet er

Platz für Industrieobjekte, Logistikzentren, Lagerhäuser, Verwaltungsgebäude, Containerstellplätze sowie andere Räumlichkeiten mit Anschlüssen an alle Versorgungsnetze (Gas, Strom, Heizung, Wasser, Abwasser, Telekommunikation).

Die wichtigsten Vorteile des Industrieparks sind optimale logistische Bedingungen und eine gut entwickelte Verkehrsinfrastruktur. Er liegt an der föderalen Fernstraße M7, innerhalb der Stadtgrenzen von Nabereschnyje Tschelny, dem Zentrum des territorialen Innovations- und Industriecusters Innokam. Innokam ist heute der bedeutendste Wachstumsstandort von Tatarstan, das größte der 25 föderalen territorialen Innovationscluster mit staatlichen Fördermaßnahmen für ansässige Firmen. Für die Ansiedlung der Unternehmen im Cluster spricht außerdem die Möglichkeit, Mitglied des „Territoriums der beschleunigten sozial-wirtschaftlichen Entwicklung“ Nabereschnyje Tschelny zu werden und alle Vorzüge zu nutzen, die mit dem Anwohnerstatus dieses „Steuerparadieses“ einhergehen.

Der Industriepark bietet bezugsfertige Gewerbeflächen zu attraktiven Preisen an und lädt Investoren zur Zusammenarbeit ein.

KONTAKT: MENSELINSKIJ TRAKT 96, 423812 NABERESCHNYJE TSCHELNY,
TEL.: +7 (8552) 928008/ 926288/ 349919; E-MAIL: IPCHELNY888@GMAIL.COM

ООО «ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЧЕЛНЫ»

Частный индустриальный парк «Челны» – уникальный для Набережных Челнов и Республики Татарстан в целом проект. Это 37 га земли для размещения разных направлений бизнеса, как промназначения, так и логистических комплексов, складских, административных помещений, открытых контейнерных площадок и других помещений, обеспеченный всей необходимой инфраструктурой (газо-, электро- и теплоснабжение, водоснабжение и канализация, телефония и интернет).

Главное преимущество парка – это выгодная логистика и развитая транспортная инфраструктура. Он находится на федеральной трассе М7, на территории города Набережные Челны, который является центром Камского инновационного территориально-производственного кластера. А «Иннокам» сейчас основная точка экономического роста Республики Татарстан, крупнейший из 25 инновационных территориальных кластеров федерального уровня, который предусматривает предоставление мер государственной поддержки предпринятиям, расположенным на его территории. Еще один веский аргумент – возможность вступить в ТОСЭР Набережные Челны, так называемый «налоговый рай», и воспользоваться всеми преференциями, которые дает статус резидента.

Индустриальный парк «Челны» предоставляет полностью подготовленные площадки по выгодным ценам и приглашает резидентов к сотрудничеству.

КОНТАКТЫ: МЕНЗЕЛИНСКИЙ ТРАКТ, 96, 423812 НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ,
ТЕЛ.: +7 (8552) 928008/ 926288/ 349919; E-MAIL: IPCHELNY888@GMAIL.COM

WWW.IPCHELNY.RU

IN EIGENER SACHE: RICHTIGSTELLUNG

In der Impuls-Ausgabe 2/2017 wurden im Profil des Neumitglieds I.R.I.S.-Consulting LLC (S. 65) die Kontaktdaten im russischen Teil falsch angegeben. Wir bedauern diesen Fehler und bitten Sie, das beiliegende korrigierte Unternehmensprofil für Kontaktaufnahmen zu verwenden.

УТОЧНЕНИЕ РЕДАКЦИИ

В журнале Impuls 2/2017 в профиле компании ИРИС-Консалтинг (IRIS) (стр. 66) были неверно опубликованы контактные данные в русской части. Приносим свои извинения и просим использовать нижестоящий обновленный профиль компании.

I.R.I.S.-CONSULTING LLC



INTERNATIONAL RISK & INFORMATION SERVICES

In langer Tradition und seit 1992 unterstützt I.R.I.S.-Consulting mit Sitz in Moskau Unternehmen mit Geschäftsverbindungen nach Russland dabei, operative Risiken durch vertrauliche strategische Beratung zu minimieren. Viele seiner Kunden sind Unternehmen aus Europa und Nordamerika.

Im April 2007 wurde I.R.I.S.-Consulting Teil der Elite Security Group. Zusammen mit dieser Gruppe ist I.R.I.S.-Consulting in ganz Russland mit Verbindungsbüros vertreten. Darüber hinaus haben wir Repräsentanzen in den GUS-Staaten. Zu den Kernaufgaben unseres Unternehmens zählen Risiko- und Krisenmanagement, Due Diligence und Vermögensschutz von Einzelpersonen und Unternehmen. Darüber hinaus bietet I.R.I.S.-Consulting seinen Kunden Business Intelligence, um informierte strategisch wichtige Geschäftsentscheidungen in Osteuropa und Russland zu treffen.

KONTAKT: UL. ARCHITEKTORA WLASOWA 8, 117393 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 5449702,
E-MAIL: INFO@IRIS-RUSSIA.COM

ИРИС-КОНСАЛТИНГ

Компания ИРИС-Консалтинг (IRIS), головной офис которой открылся в Москве в 1992 году, является «долгожителем» среди юридических лиц, предоставляющих услуги консалтинга в сфере безопасности бизнеса на территории Российской Федерации и СНГ. Многолетний опыт работы и сплоченная команда профессионалов позволяют эффективно и быстро решать разнообразные и сложные задачи в таких областях, как минимизация бизнес рисков, комплексные аудиты безопасности бизнеса, корпоративные расследования, информационное обслуживание, защита товарного знака и борьба с контрафактом.

В 2007 году компания ИРИС-Консалтинг вошла в состав холдинга «Элит Секьюрити», усилив таким образом свои возможности и расширив географическое присутствие. Сегодня мы предлагаем нашим клиентам полный спектр услуг для принятия обоснованных бизнес-решений на территории бывшего СССР, Европы и Америки.

КОНТАКТЫ: УЛ. АРХИТЕКТОРА ВЛАСОВА, 22, 117393 МОСКВА, ТЕЛ./ФАКС: +7 (495) 5449702,
EMAIL: INFO@IRIS-RUSSIA.COM

WWW.IRIS-RUSSIA.COM

ITG INTERNATIONAL TRANSPORT UND LOGISTIK OOO



ITG International Transport und Logistik OOO ist das russische Tochterunternehmen der ITG GmbH mit Hauptsitz in Schwaig am Münchener Flughafen. Seit der Gründung 1981 entwickelt sich das mittelständisch geprägte Logistikdienstleister immer weiter.

Mit ihrem Know-How sowie umfangreichen Marktkenntnissen und langjähriger Erfahrung hat die ITG GmbH für verschiedene Branchen im Bereich Logistikoutsourcing spezielle Lösungsangebote geschaffen. Mit 12 eigenen Niederlassungen und sieben Logistikzentren in Deutschland, den Niederlanden, den USA und in Russland umfasst das Leistungsspektrum weltweite Luft- und Seefracht, nationalen und europäischen Landtransport sowie die Zollabwicklung. In der Kontraktlogistik werden neben Lagerung und Kommissionierung zudem umfangreiche Mehrwertdienstleistungen und Supply Chain Management Services angeboten.

Im Mittelpunkt der Unternehmensleistungen stehen die spezifischen Anforderungen des Kunden, für den in enger Zusammenarbeit individuelle und möglichst flexible Lösungen entwickelt werden. Die ITG Spezialisten stellen sich jedem Auftrag und sorgen für eine termingerechte und zuverlässige Abwicklung. Eine hohe Identifikation mit dem Kunden, seinen Produkten sowie seiner Zielsetzung ist uns wichtig und spiegelt sich in einem überdurchschnittlichen Qualitätsniveau wider.

KONTAKT: VLADISLAV BOZHKOV, GESCHÄFTSFÜHRER, UL. OSTROVNAYA 2, 121552 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 2346984, E-MAIL: VLADISLAV.BOZHKOV@ITG.COM.RU

WWW.ITG.DE

PARI SYNERGY IN MEDICINE OOO



PARI Synergy in Medicine OOO ist die russische Tochtergesellschaft der PARI GmbH mit Hauptsitz im bayerischen Starnberg, gegründet 2002. Das Unternehmen vertreibt auf dem russischen Markt Qualitätsprodukte im Bereich der Inhalationsbehandlung. Für die deutsche Muttergesellschaft ist es wichtig, dass ihre Geräte auf dem Markt barrierefrei legal, systematisch und komplex eingeführt und für Patienten auch in schwierigen Fällen zugänglich gemacht werden können.

Neben den PARI-Produkten zur Behandlung von Atemwegserkrankungen bieten wir auch Informations- und Wartungsservices für Patienten, medizinisches Fachpersonal und Handelspartner an.

Die Inhalationsgeräte von PARI finden in Russland bereits seit 20 Jahren Verwendung. Die Anzahl der Anwender nimmt Jahr für Jahr zu: Die Inhalationsgeräte haben sich bei Behandlung von Bronchitis, Sinusitis, Asthma, COPD und Mukoviszidose als besonders effektiv und zuverlässig erwiesen. Der Antrieb für alle, die weltweit für die PARI GmbH tätig sind, ist der Wunsch, den Menschen zu helfen, die an Atemwegserkrankungen leiden, und auch denen, die sich um sie sorgen und kümmern.

KONTAKT: DR. ELENA TITOVA, GENERALDIREKTORIN, UL. NOWOTSCHERJOMUSCHKINSKAJA 49, 117418 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 7187591, +7 (985) 9259190, E-MAIL: ELENA.TITOVA@PARI.COM

WWW.PARI.COM.RU

PROMTECH PROJECT ENGINEERING OOO



PROMTECH project engineering OOO gehört zur 1998 gegründeten international tätigen österreichischen PROMTECH-Gruppe.

Als bevollmächtigtes Bauplanungs- und Ingenieurbüro bieten wir ein ganzes Paket von Dienstleistungen bei der Realisierung von Investitionsprojekten.

Wir planen und betreuen industrielle und zivile Bauprojekte und begleiten die Lieferung von projektbezogener technologischer Ausrüstungen. Zusätzlich helfen wir bei der Zertifizierung und Beistellung anderer für die Zulassung erforderlicher Dokumente.

Damit der Kunde seine Ziele erreichen kann, erstellen und konzipieren unsere Spezialisten ein individuelles Projekt, einschließlich der Optimierung der Investitionssummen, der zeitlichen Projektumsetzung und -dauer.

Unsere Firma unterstützt unter Heranziehung von mehr als 300 erfahrenen Experten große europäische Investoren und Hersteller von industriellen Anlagen. Die Projektleitung erfolgt in der Muttersprache unserer Kunden.

KONTAKT: TEL.: +7 (499) 6080829, E-MAIL: MOSCOW@PROMTECHGROUP.COM

WWW.PROMTECHGROUP.COM

ООО «ИТГ ИНТЕРНЭШНЛ ТРАСПОРТ ЭНД ЛОГИСТИК»

ООО «ИТГ Интернэшнл Траспорт энд Логистик» является российским представительством немецкой транспортно-логистической компании ITG GmbH со штаб-квартирой в Баварии. С момента основания в 1981 году ITG GmbH постоянно развивается и успела перерасти из традиционной экспедиторской компании в крупного поставщика полного спектра логистических услуг.

Уже в конце 80х компания разработала направление «логистика и дистрибуция», где предлагается широкий выбор особых услуг, включающий хранение грузов и услугу pick&pack продукции. Подразделение международных перевозок позаботится о своевременной и беспрепятственной транспортировке вашего груза, а также о последующем возможном быстром таможенном оформлении.

Компания ИТГ охватывает все современные сегменты закупочной, контрактной и дистрибуционной логистики. Совместно с транспортно-экспедиторскими услугами мы объединяем вышеперечисленные возможности для формирования единой эффективной и систематизированной концепции. Так, наш клиент получает полный набор услуг для осуществления эффективной логистики из одних рук.

Представительство ИТГ в Москве было открыто в мае 2013 года.

КОНТАКТЫ: ВЛАДИСЛАВ БОЖКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, УЛ. ОСТРОВНАЯ, Д. 2, ОФИС 240, 121552 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 2346984, E-MAIL: VLADISLAV.BOZHKOV@ITG.COM.RU

«ПАРИ СИНЕРГИЯ В МЕДИЦИНЕ» ООО

«ПАРИ синергия в медицине» ООО – уполномоченный представитель и торговая компания в Российской Федерации известного разработчика и производителя инновационных, высококачественных медицинских изделий PARI GmbH со штаб-квартирой в баварском Штарнберге, действует с 2002 года.

На российском рынке мы предлагаем не только продукцию бренда PARI для лечения различных заболеваний дыхательных путей, но и технический и информационный сервис для бизнес-партнеров, пациентов и медицинских специалистов.

Медицинские ингаляционные приборы PARI широко используются в России уже более 20 лет. С каждым годом все больше пациентов и медиков отдают предпочтение именно этим приборам, потому что они зарекомендовали себя как наиболее эффективные и надежные в лечении таких заболеваний, как бронхит, синусит, бронхиальная астма, хроническая обструктивная болезнь легких, муковисцидоз. Стремление помочь людям, страдающим заболеваниями дыхательных путей, а также всем тем, кто заботится о них, является основной движущей силой для всех действий интернациональной команды холдинга PARI.

КОНТАКТЫ: Д-Р ЕЛЕНА ТИТОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, УЛ. НОВОЧЕРЕМУШКИНСКАЯ, 49, 117418 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 7187591, +7 (985) 9259190, E-MAIL: ELENA.TITOVA@PARI.COM

ООО «ПРОМТЕХПРОЕКТИНЖИНИРИНГ»

Компания ООО «ПромтехПроектИнжиниринг» входит в состав интернациональной действующей австрийской группы PROMTECH, основанной в 1998 году.

В качестве уполномоченного инженерно-проектного центра мы оказываем комплекс консультационных услуг в области реализации инвестиционных проектов.

Мы проектируем и управляем строительными объектами промышленного и гражданского назначения, а также сопровождаем поставки подбором технологического оборудования по проекту в комплексе с услугами сертификации и прочей разрешительной документацией.

Для достижения целей заказчика наши специалисты разрабатывают индивидуальную концепцию проекта, включая оптимизацию инвестиционных средств, этапов и времени исполнения проекта.

Наша компания, привлекая опыт работ более 300 опытных экспертов, оказывает услуги крупнейшим европейским инвесторам и производителям промышленного оборудования. Ведение проектов осуществляется на родном языке заказчика.

КОНТАКТЫ: ТЕЛ.: +7 (499) 6080829, E-MAIL: MOSCOW@PROMTECHGROUP.COM

STACK GROUP OOO



Stack Group entwickelt hochsichere cloudbasierte IT-Infrastrukturen für Unternehmen in Russland und im Ausland. Die M1-Cloud befindet sich in zwei Datenverarbeitungszentren in Russland sowie in Datenzentren in Amsterdam und Frankfurt am Main.

Stack Group bietet die gesamte Bandbreite von Cloud-Dienstleistungen an, darunter virtuelles Datenzentrum (Infrastructure-as-a-Service), cloudbasierte Datenspeicherung (Storage-as-a-Service), virtualisierte Desktops mit Grafikadaptern (VDI / VDI GRID), Backup-Erstellung, Katastrophenschutz (DRaaS), Schutz des virtuellen Rechenzentrums und der Verbindungskanäle.

In der geschützten M1-Cloud können personenbezogene Daten entsprechend den Anforderungen der russischen Gesetzgebung (Gesetze Nr. 152 und Nr. 242) gespeichert und verarbeitet werden. Hierzu hat die Stack Group ein entsprechendes „Zeugnis über die Erfüllung der Anforderungen zur Informationssicherheit“. Die hohe Zuverlässigkeit der IT-Infrastruktur sowie ihre Verfügbarkeit von 99,982 Prozent wird durch das Zertifikat „Tier III Certification of Design“ bestätigt.

Nach dem Partnerabkommen mit dem Rechenzentrum-Anbieter Equinix ist die Stack Group der „Front Controller“ in Russland und der GUS für alle Anfragen zum Auf- und Ausbau von IT-Infrastrukturen in 145 Equinix-Rechenzentren weltweit.

KONTAKT: UL. BOLSCHAJA AKADEMITSCHESKAJA SA, 127299 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 9806000, E-MAIL: INFO@STACKGROUP.RU

WWW.STACKGROUP.RU

STACK GROUP OOO

Stack Group предоставляет высоконадежную облачную ИТ-инфраструктуру корпоративного класса в России и за рубежом – M1Cloud, построенную на базе двух центров обработки данных в России, а также во Франкфурте и Амстердаме.

Компания предоставляет весь спектр облачных услуг, включая услуги виртуального дата-центра (Infrastructure-as-a-Service), облачного хранения данных (Storage-as-a-Service), удаленных рабочих столов с графическими адаптерами (VDI / VDI GRID), резервного копирования (Backup), катастрофоустойчивых решений (DRaaS), защиты виртуального ЦОД и каналов связи и другие.

В защищенном облаке M1Cloud можно обрабатывать персональные данные в соответствии с российским законодательством (152-ФЗ и 242-ФЗ). Stack Group получила «Аттестат соответствия требованиям безопасности информации» для ГИС и ИСПДн, что свидетельствует о полном выполнении соответствующих требований. Высокая надежность ИТ-инфраструктуры и доступность на уровне 99,982% подтверждается сертификатом Tier III Certification of Design.

Stack Group по партнерскому соглашению с международной компанией Equinix является единой «точкой входа» в России и СНГ для выполнения любого запроса на создание и развитие инфраструктуры в 145 дата-центрах Equinix по всему миру.

КОНТАКТЫ: УЛ. БОЛЬШАЯ АКАДЕМИЧЕСКАЯ, Д. 5А, 127299 МОСКВА, ТЕЛ.: +7 (495) 9806000, E-MAIL: INFO@STACKGROUP.RU

STANDARD-TEST OOO



Standard-Test OOO – Teil der Unternehmensgruppe Standard Group – ist bereits seit 2006 auf dem Zertifizierungsmarkt tätig und bietet schlüsselfertige Komplettlösungen im Bereich Produktzertifizierung auf dem russischen Markt.

Wir haben eigene akkreditierte Testlabors, ausgestattet mit modernster Technologie, und zahlreiche hochqualifizierte Experten, die ihr Wissen und Können mittels Schulungen und Prüfungen stets erweitern.

Wir möchten, dass alle unsere Partner und Kunden sich auf uns verlassen können. Sie können sich gern davon überzeugen, dass die direkte Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen jede Menge Vorteile mit sich bringt. Sie ermöglicht unter anderem maximale Kostenersparnis und Transparenz im Zertifizierungsverfahren.

Bei uns erhalten Sie professionelle Komplettlösungen innerhalb kürzester Zeit – individuell zugeschnitten, zum bestmöglichen Preis, mit Ergebnisgarantie.

KONTAKT: ALEXANDER NEVEROV, LEITER ENTWICKLUNG, TEL.: +7 (495) 9891249 EXT. 7020, E-MAIL: A.NEVEROV@STANDARD-G.RU

WWW.STANDARD-G.RU; WWW.STANDART-TEST.RU

ООО «СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ «СТАНДАРТ-ТЕСТ»

Компания «Сертификация продукции «СТАНДАРТ-ТЕСТ» – входящая в состав Группы компаний «Стандарт Групп» – работает на рынке услуг сертификации продукции с 2006 года и предоставляет полный комплекс услуг «под ключ», необходимый для оформления сертификатов и деклараций о соответствии продукции требованиям Технических регламентов Таможенного союза (ТР ТС) и ГОСТ Р. Мы обладаем мощнейшей технической базой для проведения необходимых испытаний продукции, а наши эксперты являются лучшими специалистами в своем деле, т.к. постоянно проходят обучение и повышают уровень своих знаний и опыт оценки соответствия продукции требованиям государственных и международных стандартов.

Мы заинтересованы в сотрудничестве с компаниями не только внутри нашей страны, но и за ее пределами, и хотим донести до иностранного производителя или поставщика различного рода продукции на рынок ЕАЭС, что работа напрямую с нами, без привлечения сторонних организаций и посредников – это безопасно, а главное просто и надежно.

Обращаясь к нам, вы можете быть уверены, что получите профессиональное решение в кратчайшие сроки с гарантией результата.

КОНТАКТЫ: АЛЕКСАНДР НЕВЕРОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ, ТЕЛ.: +7 (495) 9891249 ДОБ. 7020, E-MAIL: A.NEVEROV@STANDARD-G.RU

WERNER SOBOK MOSKWA OOO



Werner Sobek Moskwa entwirft und plant nicht nur komplexe Strukturen und Fassaden. Unsere Leistungen umfassen auch die Generalplanung. Die Bündelung von Gestaltungskompetenz und einer großen Vielzahl von Fachplanerleistungen in einer Hand erleichtert die Realisierung von funktionalen, nachhaltigen und ästhetisch ansprechenden Gebäuden wesentlich. Wir verfolgen unsere Projekte dabei von der ersten Entwurfsskizze über Genehmigungs- und Ausführungsplanung bis hin zur qualitätssichernden Baustellenüberwachung.

Unsere Generalplanerleistungen umfassen neben der Objektplanung auch die Tragwerks- und Fassadenplanung ebenso wie Lebenszyklusbetrachtungen, Nachhaltigkeitsberatung, TGA-Planung etc. Unser Ansatz ist hierbei immer holistisch, sei es bei der Betrachtung eines einzelnen Gebäudes oder eines ganzen Stadtquartiers. Ökonomische, ökologische und funktionale Aspekte werden auf gleicher Ebene behandelt. Lebenszyklusbetrachtungen sind dabei ein integraler Bestandteil unseres Denkens. Wir berücksichtigen nicht nur den Entwurfs- und Planungsprozess als solchen, sondern beziehen auch den Bauprozess sowie den Betrieb und einen späteren Um- bzw. Rückbau in unsere Überlegungen ein.

KONTAKT: IVAN TOMOVIC, GESCHÄFTSFÜHRER (IVAN.TOMOVIC@WERNERSOBOK.COM); SERGEY ALYOSHCHEV, CHEFINGENIEUR (SERGEY.ALYOSHCHEV@WERNERSOBOK.COM); ALEXANDER KOROBOW, CHEFARCHITEKT (ALEXANDER.KOROBOW@WERNERSOBOK.COM); TEL.: +7 (495) 7807229; E-MAIL: MOSKWA@WERNERSOBOK.COM

WWW.WERNERSOBOK.DE

ВЕРНЕР ЗОБЕК МОСКВА ООО

Бюро Вернер Зобек Москва проектирует сложные инженерные, конструктивные и фасадные системы, а также предлагает услуги по генеральному проектированию, т.е. предоставлению всех видов консультационных услуг, необходимых для создания функционального, экологически устойчивого и эстетически привлекательного здания. Мы выполняем разработку объекта на всех этапах проектирования, от стадии «эскизный проект» и «концепция» до проведения контроля качества и авторского надзора за строительством.

В рамках выполнения работ по генеральному проектированию мы создаем дизайн объекты, разрабатываем конструктивные, фасадные и инженерные решения, включая систему микроклимата и системы ОВиК. При этом мы всегда используем комплексный, междисциплинарный подход, включая экологические и функциональные аспекты. Работая над проектом, мы принимаем во внимание все стадии жизненного цикла здания, включая строительный процесс, техническое обслуживание, ремонт и демонтаж.

КОНТАКТЫ: ИВАН ТОМОВИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР (IVAN.TOMOVIC@WERNERSOBOK.COM); СЕРГЕЙ АЛЕШИНЧЕВ, ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР (SERGEY.ALYOSHCHEV@WERNERSOBOK.COM); АЛЕКСАНДР КОРОБОВ, ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР (ALEXANDER.KOROBOW@WERNERSOBOK.COM); ТЕЛ.: +7 (495) 7807229; E-MAIL: MOSKWA@WERNERSOBOK.COM

WIR BEGRÜßEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (MAI 2017)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
DAIMLER KAMAZ RUS OOO	www.mediambtv.ru	Produktion und Vertrieb von Lkw, Bussen, Unimog der Marken FUSO, Mercedes-Benz und Setra
DEAXO OOO	www.deaxo.de	Ausstattung der technischen Infrastruktur in den Bereichen Mikroelektronik, Pharmazie, Solar- und Lebensmittelindustrie
Handelshof NF & MS GmbH	–	Produktion von qualitativ hochwertigem Schnaps, Großhandel mit in Deutschland hergestellten Spirituosen und Lebensmitteln
Industrial Park Chelny OOO	www.ipchelny.ru	Leasing von Industrie- und Bürogebäuden, Bau von Industrieobjekten mit anschließendem Verkauf, Verkauf von Grundstücken für den Industrieanlagenbau
Inter-Level LLC	www.lovel.ru	Offizieller Vertreter der Hartmann Handelsgesellschaft mbH (Vertrieb von Maschinen für die Holzverarbeitende Industrie) in Russland
ITG International Transport und Logistik OOO	www.itg.com.ru	Internationale Transport- und Speditionsdienstleistungen (Lkw, Luft- und Seefahrt), Logistikdienstleistungen, e-Commerce
Jones Lang LaSalle LLC	www.jll.com	Immobilienanlageberatung, -finanzierung, -management, -bewertung, Fondmanagement
Lagardère Sports Germany GmbH	www.de.lagardere-se.com	Vermittlung von Partnerschaften im Bereich Sportvermarktung – von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis hin zu Medienrechten
MAICOM SYSTEMS ZAO	www.maicom-systems.ru	Auswahl, Lieferung, Inbetriebnahme samt Anschlussgarantieservice von Produktionsanlagen für die Elektronikindustrie
Olaf Dauer Consulting	–	Technische und administrative Beratung für Unternehmen beim Aufbau einer lokalen Fertigung von Erzeugnissen der Elektro- und Elektronikindustrie in Russland
ORDYNKA-SENSOR OOO	www.beg-russia.ru	Vertretung B.E.G. (deutscher Hersteller von Geräten für die energieeffiziente Beleuchtung)
PARI Synergy in Medicine OOO	www.pari.com.ru	Herstellung und Vertrieb von Inhalationsgeräten bei Atemwegserkrankungen
PrideParty OOO	www.event.prideparty.ru	Eventmanagement
PRIWODY AUMA OOO	www.auma.com	Großhandel mit Maschinen und Ausrüstungen (Antriebe, Getriebe, Steuergeräte), Produktion, Reparatur und Installation von o.g. Maschinen
PromtehProektlnzhiniring OOO	www.promtechgroup.com	Beratung und Projektierung von Industrie- und Zivilobjekten nach russischen Vorschriften, Zertifizierung von Maschinen und Anlagen nach TP TS und GOST
Stack Group OOO	www.stackgroup.ru	Anbieter von Cloud- und IT-Infrastruktur auf Unternehmensebene in Russland und im Ausland – M1Cloud
Standard-Test OOO	www.standart-test.ru	Zertifizierungsstelle: TR ZU Zertifikate, Brandschutzzertifikate, GOST-R u.s.w.
Venture Russia OOO	www.venturerussia.com	Business Development und Coaching für kleine und mittlere Unternehmen, Finanzlösungen und Projektmanagement
Werner Sobek Moskwa OOO	www.wernersobek.com	Architektonische Planung und Gestaltung; Entwicklung von Designlösungen; Projektmanagement; internationale Zertifizierung von Gebäuden



ГИПЕРМАРКЕТ

**Здесь Мир
вращается
вокруг Вас!**

Сеть гипермаркетов «Глобус» в России:

г. Москва, Новорижское ш., 22-й км, вл. 1, стр. 1

Московская обл., г. Щелково, Пролетарский пр-т, д. 18

Московская обл., г. Климовск, ул. Молодежная, д. 11

Московская обл., г. Королев, ул. Коммунальная, д. 1

Московская обл., Ногинский р-н, пос. Случайный, массив 1, стр. 2

Московская обл., Одинцовский р-н, с/п Жаворонковское, с. Юдино, д. 55Е

Московская обл., г. Пушкино, Красноармейское ш., вл. 1

г. Владимир, Суздальский пр-т, д. 28

Рязанская область, Рязанский р-н, с. Дядьково, д. 1

г. Тверь, Октябрьский пр-т, д. 101

г. Тула, мкр. Левобережный, ул. Аркадия Шипунова, д. 1А

г. Ярославль, Ярославский р-н, пос. Красный бор, стр. 1

Wir helfen Ihnen
nicht nur **Personal**,
sondern auch eine gemeinsame
Sprache
mit den Kandidaten zu finden



Nutzen Sie unseren Service Personalvermittlung.

Informationszentrum der deutschen Wirtschaft 000

Ihre Ansprechpartner

in Moskau

Wladimir Nikitenko

nikitenko@DEinternational.ru

in Berlin

Katharina Schöne

schoene@russland-ahk.ru

in Sankt-Petersburg

Elena Ijewlewa

ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.