



FOKUS:

RUSSLAND DIGITAL

ТЕМА НОМЕРА:

ЦИФРОВАЯ РОССИЯ

RC RUFIL CONSULTING

Accounting & Management in Russia



BUCHHALTUNG & STEUERN | RECHTSBERATUNG | IMMOBILIEN

“WIR HELFEN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN IN RUSSLAND!
DADURCH SCHAFFEN WIR MEHR LEBENSQUALITÄT FÜR
UNSERE KUNDEN, MITARBEITER UND INVESTOREN!”

RUFIL OOO

125009 Moskau, Russland

Ul. Bolshaya Dmitrovka 23/1, 6th Floor

Direkt an der  Tverskaya / Chekhovskaya

Tel: +7 (495) 221 26 65, +7 (495) 233 01 25

Fax: +7 (495) 221 26 67

Ansprechpartner:

Alexandra Kostina (Marketing Manager) und Philipp Rowe (Geschäftsführer)

info@rufil-consulting.com

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM





RUSSLAND IST AUF DEM WEG IN DIE DIGITALE GESELLSCHAFT

Moskaus Metro befördert täglich bis zu neun Millionen Passagiere. Die meisten von ihnen haben ein Smartphone oder ein Tablet zur Hand und sitzen vertieft in Texte, schreiben E-Mails oder surfen im Internet. Denn in der gesamten Moskauer Metro ist WLAN kostenlos und schnell verfügbar.

Steigt man an einer beliebigen Station aus und wechselt ins Funknetz, erscheint im Display 4G, das Synonym für Next Generation Mobile Networks. Eine Technologie, die u.a. in Deutschland unter Verwendung von LTE advanced noch erprobt wird. Die Sprach- und Übertragungsqualität ist brillant.

Um den Weg zu finden, geht man auf „Yandex Karty“ und bekommt den Weg angezeigt oder unter „Probki“ nahezu in Echtzeit die aktuelle Stausituation. Bestellungen beim Online-Versandhändler werden per Handy getätigt, so wie man Kinokarten, Konzerttickets oder Termine bei Behörden von unterwegs bestellen kann.

E-Commerce ist in einem Flächenland wie Russland eine hervorragende Möglichkeit, um Angebote schnell und zeitgleich überall hin zu verbreiten. Versandhäuser machen schon heute einen großen Teil ihres Umsatzes ausschließlich über Online-Bestellungen, ebenso wie Hersteller von Konsumgütern und Einzelhändler. Aber auch Firmen im B2C-Bereich nutzen das Internet verstärkt als Verkaufsplattform.

Dem globalen Angebot von Facebook, Twitter und Youtube haben nur wenige Länder etwas entgegenzusetzen. In Russland sind mit „VKontakte“ und „Odnoklassniki“ gleich zwei soziale Netzwerke am Start, die auch in der Publikumsgunst vor z.B. Facebook liegen. Die beliebteste und meist genutzte Suchmaschine in Russland ist... nicht Google, sondern Yandex. Und: Russland ist mit 80 Millionen Nutzern Europas größter Internetmarkt und entwickelt sich rasant.

Nicht umsonst sind in Russland auch zahlreiche Softwareentwickler und zahllose Programmierer beheimatet. Internettechnologie ist in Russland eines der Wirtschaftsfelder, das sich trotz schlechter Konjunktur sehr dynamisch und sehr erfolgreich entwickelt.

Michael Harms
Vorstandsvorsitzender
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

РОССИЯ НА ПУТИ К ЦИФРОВОМУ ОБЩЕСТВУ

Московский метрополитен перевозит ежедневно около девяти миллионов пассажиров. Почти все они держат в руках смартфон или планшет, с помощью которых они читают новости, проверяют электронную почту, либо просто сидят в интернете. Ведь в московской подземке бесплатным и быстрым беспроводным доступом в интернет оснащены все линии.

При выходе из вагона на любой станции подключается сотовая сеть, на экране появляется значок 4G – синоним для новейшего поколения мобильной связи. Речь идет о стандарте LTE advanced, который, например, в Германии пока еще только тестируется. Качество звука и передачи изображения здесь просто безупречно.

Чтобы сориентироваться на местности, достаточно открыть приложение «Яндекс Карты», об актуальной ситуации на дорогах проинформирует раздел «Пробки». С помощью смартфона теперь заказывают не только билеты в кино, на концерт, записываются на прием в различные учреждения, но и делают покупки в онлайн-магазинах.

Интернет-торговля в такой огромной стране, как Россия, – прекрасная возможность представить товары и услуги в максимально короткие сроки и по всей стране. Фирмы почтовой торговли уже сегодня значительную долю своего оборота зарабатывают благодаря интернету. Не отстают и компании, работающие в секторе B2C, которые также используют интернет для реализации своих товаров и услуг.

Противостоять популярности глобальных соцсетей Facebook, Twitter и Youtube удается лишь немногим странам. В России есть сразу две социальные площадки, опережающие по популярности Facebook – «VKontakte» и «Одноклассники». А самая распространенная здесь поисковая система – вовсе не Google, а Яндекс. И еще: насчитывая более 80 млн интернет-пользователей, Россия является крупнейшим интернет-рынком в Европе.

Неслучайно в России немало талантливых разработчиков программного обеспечения и программистов. Интернет в России – это один из тех секторов экономики, которые, несмотря на ухудшающуюся конъюнктуру, очень динамично и успешно развиваются.

Михаэль Хармс
председатель правления
Российско-Германская внешнеторговая палата

FOKUS: RUSSLAND DIGITAL

RUSSLANDS INTERNETMARKT BLEIBT TROTZ SCHLECHTER KONJUNKTURZAHLEN EIN WACHSTUMSFELD. AKTUELL WERDEN ÜBER 80 MILLIONEN INTERNETNUTZER IM LAND GEZÄHLT, TENDENZ WEITER STEIGEND. DARÜBER FREUEN SICH DIE ONLINE-HÄNDLER. AUCH UNTER DEN WERBETRÄGERN IST DAS INTERNET DER GROSSE GEWINNER IN RUSSLAND.

ТЕМА НОМЕРА: ЦИФРОВАЯ РОССИЯ

РОССИЙСКИЙ ИНТЕРНЕТ-РЫНОК РАСТЕТ, НЕСМОТЯ НА ОБЩУЮ НЕБЛАГОПРИЯТНУЮ КОНЪЮНКТУРУ РЫНКА. СЕГОДНЯ В СТРАНЕ БОЛЕЕ 80 МЛН ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, И ЭТО ЧИСЛО ЕЩЕ БУДЕТ РАСТИ. НА РАДОСТЬ ВЛАДЕЛЬЦАМ ОНЛАЙН-МАГАЗИНОВ. СУЩЕСТВЕННО ВЫИГРЫВАЕТ ИНТЕРНЕТ И В РЕКЛАМНОЙ ОТРАСЛИ.



„RUSSLAND IST DER GRÖSSTE INTERNETMARKT EUROPAS. DAS WISSEN VIELE NICHT.“

INTERVIEW MIT CHRISTIAN GRAGGABER, CHIEF DIGITAL OFFICER, HUBERT BURDA RUSSIA

«РОССИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ИНТЕРНЕТ-РЫНКОМ В ЕВРОПЕ. ОБ ЭТОМ МНОГИЕ НЕ ЗНАЮТ.»

ИНТЕРВЬЮ С КРИСТИАНОМ ГРАГГАБЕРОМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ЦИФРОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ, HUBERT BURDA RUSSIA

EDITORIAL	01	Ausländische Beteiligung an russischen Medien wird eingeschränkt	36
FOKUS: RUSSLAND DIGITAL		Generaldirektor in Russland: was man wissen sollte	38
„Russland ist der größte Internetmarkt Europas. Das wissen viele nicht.“	04	REGIONEN	
Daten russischer Bürger müssen in Russland gespeichert werden	12	Nowosibirsk baut Infrastruktur und Wohnfläche aus	40
Outsourcing von Dienstleistungen im E-Commerce	18	MARKT DEUTSCHLAND	
Eigenarten des Personalmarktes im Internet-Business	22	Neues aus Berlin und Brüssel	44
IT Services in Russland und der GUS – Chancen und Herausforderungen	26	KULTUR & LEBEN	
Netzwerkprofil als Visitenkarte	28	Sieben Fragen	46
AKTUELLES		AHK INTERN	
Kurznachrichten	30	Kleid gepunktet, Sommerfest geglückt	48
BRANCHEN & MÄRKTE		Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest	50
Quadratmeter in 3D	32	20 Jahre Verband der deutschen Wirtschaft in Russland	52
RECHT & STEUERN		4. CFO-Konferenz der AHK	53
Bahn frei für heimische IT-Hersteller	34	AHK-Delegationsreise zur Innoprom 2015	54
		Treffen Sie uns in Deutschland	56
		Mitglieder News	58
		Neue Mitglieder	66

IMPRESSUM

Gründer: Deutsch-Russische Auslandshandelskammer

Herausgeber: DEinternational Informationszentrum der Deutschen Wirtschaft

Chefredakteurin: Lena Steinmetz

Redaktionsadresse: 1. Kasatschi per. 7, 119017 Moskau
Tel.: +7 (495) 2344950
Web: www.russland.ahk.de
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

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

Übersetzung: Kristina Iljina, Sarema Saripowa

Design und Layout: Viktor Malyschew

Umschlagfoto: Collage sachkov/Fotolia und Givaga/Fotolia

Autoren: René Harun, Bernd Hones, Wladimir Iwanow, Aigul Schumanowa, Artem Sirota, Andrey Slepov, Lena Steinmetz, Christian Tegethoff, Falk Tischendorf, Thomas Titsch, Maria Tschankotadse, Ullrich Umann, Kirill Vorobyow, Marina Yankovskaya

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder. Die Redaktion trägt keine Haftung für den Inhalt von Werbematerialien. Der Nachdruck von Materialien und deren Nutzung in jeglicher Form sind lediglich mit schriftlicher Genehmigung des Chefredakteurs möglich.

Redaktionsschluss: 8. September 2015

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

QUADRATMETER IN 3D
HÄUSER BAUEN MIT DIGITALEN
TECHNOLOGIEN? TECHNISCHE INNOVATIONEN
SIND AUCH BEIM BAU GEFRAGT.

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В 3D
КАК С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ПОСТРОИТЬ ДОМ? ИННОВАЦИИ В
СТРОИТЕЛЬСТВЕ УЖЕ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ.



28)

29)



36)

37)

NOWOSIBIRSK BAUT INFRASTRUKTUR UND WOHNFLÄCHE AUS

IN DER SIBIRISCHEN METROPOLE GIBT ES VIELE
AUSSICHTSREICHE PLÄNE FÜR DIE WIRTSCHAFT.

**НОВОСИБИРСК РАЗВИВАЕТ
ИНФРАСТРУКТУРУ И СТРОИТ ЖИЛЬЕ**
СИБИРСКИЙ МЕГАПОЛИС ОБЕЩАЕТ
МНОЖЕСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПЛАНОВ
ДЛЯ БИЗНЕСА.

К ЧИТАТЕЛЮ 01

ТЕМА НОМЕРА: ЦИФРОВАЯ РОССИЯ

«Россия является крупнейшим интернет-рынком в Европе. Об этом многие не знают.»	08
Персональные данные граждан РФ должны храниться в России	16
Аутсорсинг услуг в электронной коммерции	20
Интернет-бизнес: особенности кадрового рынка	24
ИТ-сервис в России и СНГ – возможности и вызовы	27
Профиль в социальной сети как визитная карточка	29

НОВОСТИ

Коротко	31
---------------	----

РЫНКИ & ОТРАСЛИ

Квадратные метры в 3D	33
-----------------------------	----

НАЛОГИ & ПРАВО

Дорогу отечественному производителю ИТ	35
--	----

Планируется ограничение иностранного участия в российских СМИ	37
Генеральный директор в России: что нужно знать	39

РЕГИОНЫ

Новосибирск развивает инфраструктуру и строит жилье	42
---	----

РЫНОК: ГЕРМАНИЯ

Новости из Берлина и Брюсселя	45
-------------------------------------	----

КУЛЬТУРА & ЖИЗНЬ

Семь вопросов	46
---------------------	----

НОВОСТИ ПАЛАТЫ

Летний праздник в горошек	49
Летний праздник Северо-западного филиала ВТП	51
20 лет Союзу немецкой экономики в России	52
IV Конференция ВТП для финансовых директоров	53
АНК-Delegationsreise zur Innoprom 2015	54
От членов палаты	58
Новые члены палаты	66

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель: Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель: DEInternational
ООО «Центр информации немецкой экономики»

Главный редактор: Лена Штайнметц

Адрес редакции: 1-й Казачий пер., д. 7, 119017 Москва
Тел.: +7 (495) 2344950
Web: www.russland.ahk.dex
E-Mail: steinmetz@russland-ahk.ru

Журнал выходит ежеквартально.

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

Перевод: Кристина Ильина, Зарема Зарипова

Дизайн и верстка: Виктор Малышев

Фото на обложке: Коллаж sachkov/Fotolia и
Givaga/Fotolia

Авторы: Кирилл Воробьев, Айгуль Жуманова,
Владимир Иванов, Артем Сирота, Андрей Слепов,
Кристиан Тегетхофф, Томас Тич, Фальк Тишendorff,
Ульрих Уманн, Рене Харун, Бернд Хонес, Мария
Чанкотадзе, Лена Штайнметц, Марина Янковская

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

Подписание в печать: 8 сентября 2015

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



„RUSSLAND IST DER GRÖSSTE INTERNETMARKT EUROPAS. DAS WISSEN VIELE NICHT.“

INTERVIEW MIT CHRISTIAN GRAGGABER, CHIEF DIGITAL OFFICER, HUBERT BURDA RUSSIA



WAS MACHT EIN CHIEF DIGITAL OFFICER EIGENTLICH?

Es ist eine flexible, sehr unternehmerische Funktion, die es vor fünf Jahren noch nicht

gab, die jetzt aber immer mehr Konzerne implementieren. Dabei geht es darum, zu verstehen, welchen Einfluss die Digitalwelt auf eine Firma hat, und auch darum, die richtigen strategischen Entscheidungen für die Zukunft zu treffen.

Meine Aufgabe bei Burda ist es seit 2013, den Transformationsprozess aus dem Offline in das digitale Zeitalter zu steuern. Das machen wir zum einen über interne Projekte und organisches Wachstum im Digitalbereich, zum anderen investieren wir in vielversprechende russische Start-ups. Diese Doppelstrategie ermöglicht es uns, im Onlinegeschäft so schnell wie möglich zu wachsen.

WIE GROSS IST AKTUELL DIE DIGITALWELT VON BURDA RUSSIA?

Derzeit laufen bei uns intern 15-20 Projekte. Sie alle sind in den letzten anderthalb Jahren entstanden. Die Projekte betreue ich zusammen mit meinem Team, das aus Digital Publishers und E-Commerce-Spezialisten, Data Scientists, Videoproduzenten und einem Investmentteam besteht. Dann gibt es auch noch Online Marketing Manager, die unter Anderem die sozialen Medien betreuen, und ein Team, das komplett neue Geschäftsmodelle entwickelt. Die meisten Mitarbeiter sind erst in den letzten 18 Monaten zu Burda gekommen und sind jetzt da, um den Transformationsprozess voranzutreiben.

WELCHE THEMEN SIND DENN GERADE AKTUELL?

Die wichtigsten Trends derzeit sind Mobile, Video und Big Data. Alle unsere neuen Geschäftsmodelle werden zuerst für Smartphones und Tablets entwickelt und erst im zweiten Schritt denken wir an die Desktopuser. Wir setzen vermehrt auf Videoproduktion, weil sich das Konsumverhalten im Internet in diese Richtung entwickelt.

Konkret haben wir gerade eine neue Seite ins Netz gestellt: Da geht es um das Thema „Do It Yourself“, das derzeit auch international sehr populär ist. Außerdem haben wir ein neues Portal für Teenager im Test, auf der Grundlage von unserem Magazin „Oops!“ für Mädchen zwischen 12 und 17 Jahren. Im Bereich Food bieten wir seit kurzem gemeinsam mit führenden Moskauer Restaurants einen neuen Service an, der es ermöglicht, die Chefköche der besten Restaurants bei sich zu Hause kochen zu lassen (invite-a-chef.ru).

WAS WAR DENN DAS ERSTE „DIGITALE“ PROJEKT VON BURDA RUSSIA?

Das erste Projekt, das wir nach Russland gebracht haben, war „GLAM“ aus Silicon Valley (mittlerweile in „MODE“ umbenannt) – ein Netzwerk von Websites und Blogs aus dem Bereich Fashion und Beauty. Wir gehen zu den russischen Fashion- und Beauty-Bloggern und bieten ihnen an, sie über GLAM zu vermarkten. Mittlerweile sind bei uns 100 Blogger

Olivier Le Moal / Fotolia

ames
sting
ites
merce

unter Vertrag. Mit diesem Netzwerk können wir unseren Kunden maßgeschneiderte integrierte Werbekampagnen anbieten und kleine wie große Bloggerseiten sowie deren Reichweite in sozialen Medien für Kunden zugänglich machen. Der Punkt ist: Die Blogger setzen sich viel intensiver mit den Produkten auseinander und bieten ein gründliches Feedback. Wenn der Leser dem Blogger vertraut, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass er ein Produkt auch kauft. Über dieses Netzwerk erreichen wir heute sieben Millionen Menschen in Russland, was uns zu einem der drei größten Spieler im Bereich Fashion, Beauty und Lifestyle in Russland macht.

VERMUTE ICH RICHTIG, DASS DIE EINNAHMEN DURCH WERBUNG ONLINE HÖHER SIND ALS IM PRINTBEREICH?

Nicht ganz. Die Einnahmen durch Werbung im Printbereich sind immer noch höher als die Online-Einnahmen. Da lohnt sich aber der Blick auf den gesamten Werbebereich in Russland: Budgets, die in die Printmedien gehen, sinken massiv. Der große Gewinner dagegen ist Internet. Das bedeutet – alles, was wir in Print verlieren, gewinnen wir durch das Inter-

net dazu. Das ist zwar noch nicht ganz ausbalanciert, aber diese Tendenz bleibt.

WIE LASSEN SICH IM ONLINE-WERBEBEREICH DIE PREISE MESSEN?

Die Preise im Internet sind wesentlich geringer als im Printbereich. Der Trend verschärft sich: Die CPM-Preise (Cost-per-Mille, auch Tausend-Kontakt-Preis (TKP), ist eine Kennzahl zur Berechnung von Anzeigenkosten; Anm. d. Red.) gehen täglich nach unten. Es geht hauptsächlich um die klassische Bannerwerbung, und die wird mittlerweile nicht mehr direkt über Salesmanager verkauft, sondern über computergesteuerte Programme, Real Time Bidding und Programmatic Advertising. Durch die Automatisierung werden die Preise zwar für Werbekunden ganz gut, aber auch deren Einfluss auf die Effektivität einer Kampagne wird dadurch limitiert. Für einen Seitenbetreiber ist es schwierig, sich im Online-Geschäft durch reine Bannerwerbung zu finanzieren.

FÜR BURDA LOHNT SICH ABER DAS GESCHÄFT?

Das Prinzip „Du hast ein Printmagazin, schreibst einen Text und verkaufst Werbung“ funktioniert nicht mehr. Jetzt läuft es anders:



Dentons. Eine globale Anwaltskanzlei, die Mandanten einen Mehrwert in einem zunehmend vernetzten, komplexen und wettbewerbsintensiven Markt bietet*. Basierend auf den Stärken unserer Gründungskanzleien Salans, Fraser Milner Casgrain (FMC), SNR Denton und McKenna Long & Aldridge profitieren die Mandanten von Dentons nun von ca. 3.000 Berufsträgern an mehr als 80 Standorten in über 50 Ländern.

*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013 und 2014.

DENTONS

Know the way

dentons.com

© 2015 Dentons. Dentons is a global legal practice providing services worldwide through its member firms and affiliates. Please see dentons.com for Legal Notices.



Russen sind viel mobiler online mit Smartphones als Deutsche.

Du schreibst weiterhin einen Text, stellst ihn online und machst Werbeeinnahmen, merkst, dass du mit den Werbeeinnahmen nicht genug verdienst und somit zusätzliche Einnahmequellen entwickeln musst. Wir haben zum Beispiel die BurdaStyle-Seite, mit der wir täglich Millionen Menschen erreichen. Natürlich haben wir dort Bannerwerbung, aber das wird immer weniger. Wir entwickeln uns mehr in Richtung Kauflaune – die der Leser natürlich. Wir haben Videos mit Product Placement, wir bieten dem Leser eigene Schnittmuster an, die er online über die Seite kaufen kann, und auch Sachen, die sich dann auf einer dritten Seite befinden. Und wenn der User auf der dritten Seite etwas kauft, werden wir dafür bezahlt. Wenn wir also von Werbeeinnahmen sprechen, zählen wir alle diese Einnahmequellen zusammen.

DIESER WEG ZUM LESER-KÄUFER IST NATÜRLICH VIEL DIREKTER ALS IM PRINT.

Ja, und der riesengroße Vorteil dabei ist: Wir können über die Website oder Social Media direkt mit den Konsumenten in Kontakt treten und von ihnen Feedback bekommen. Die Interaktion mit dem Leser ist viel größer, als es früher der Fall war. Wenn das Produkt gut

bzw. schlecht ist, steht es zehn Minuten später in den sozialen Medien.

WIE IST DER E-COMMERCE IN RUSSLAND AKTUELL AUFGESTELLT?

Das klassische Verständnis von E-Commerce ist: Man bestellt etwas im Internet und bekommt es zwei-drei Tage später nach Hause geschickt. Im Gegensatz zu Deutschland, wo das genauso abläuft, ist es in Russland schwierig, weil die Logistik schlecht entwickelt ist. Es wird noch lange dauern, bis man die russische Logistik mit der europäischen vergleichen kann.

Außerdem werden in Russland 80 Prozent der Käufe per Nachnahme bezahlt. Es ist ein komplett anderes Geschäftsmodell – nicht vorstellbar im heutigen Deutschland, wo praktisch jeder eine Bankkarte hat und damit seine Online-Käufe bezahlt.

GIBT ES WEITERE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND RUSSLAND IN DIESEM BEREICH?

Firmen wie Burda, die in der Internetindustrie tätig sind, müssen bei ihrer Arbeit so einige russische Gegebenheiten bedenken. Beispiel Social Media: In Deutschland ist Facebook das herausragende soziale Medium; in Russland dagegen ist Facebook nur auf Platz drei. Die ersten zwei Plätze gehören VKontakte (1) und

Odnoklassniki (2). Beispiel Suchmaschine: Mit fast 95 Prozent Marktanteil ist Google die beliebteste Suchmaschine in Deutschland. In Russland ist aber Yandex die Nummer Eins, und erst danach kommt Google.

Außerdem sind Russen viel mobiler online mit Smartphones als Deutsche. Jeder, der in Russland neu zum Internet kommt, nutzt dazu ein Smartphone. Das muss man bedenken, wenn man in Russland eine Website entwickelt: Zuerst wird die mobile Version erstellt und im zweiten Schritt die Desktop-Version. In Deutschland ist das andersherum.

DAS HÖRT SICH NACH SPANNENDEN HERAUSFORDERUNGEN AN.

Ja, es ist spannend. Russland ist der größte Internetmarkt Europas. Das wissen viele nicht. Derzeit gibt es hier ca. 80 Millionen Internetnutzer, und diese Zahl wird weiter steigen. Das erklärt unter anderem, warum die meisten russischen Start-ups aus der Internetindustrie den Sprung zur Internationalisierung nicht schaffen und in Russland bleiben.

SIE SAGEN „UNTER ANDEREM“...

Ja, es ist generell schwierig für russische Unternehmen, international tätig zu sein. Außerdem ist es gar nicht so einfach in Russland,

besonders jetzt, Investoren für Start-ups zu finden. In Deutschland gibt es sehr viele Risikokapitalfonds, die auch viel finanzieren. In Russland hält man sich aktuell aufgrund der Wirtschaftskrise lieber zurück.

GIBT ES ÜBERHAUPT ERFOLGREICHE RUSSISCHE START-UPS?

Es gibt sogar sehr viele gute russische Start-ups. Yandex, VKontakte, Odnoklassniki, Kaspersky – sie alle waren mal Start-ups. Es gibt viele erfolgreiche Unternehmen in Russland, allerdings wurden die meisten von ihnen vor 2012 gegründet. Firmen, die danach entstanden sind bzw. jetzt versuchen, sich am Markt zu etablieren, haben es nicht leicht, Investoren zu finden.

UND DA KOMMT BURDA.

Ja, Burda hat ein großes Interesse, in Russland zu investieren. Die Firma ist hier seit knapp 30 Jahren tätig, und wir planen, auch noch in 30 Jahren hier tätig zu sein. Da wir auch in Zukunft erfolgreich sein wollen, sind Investitionen in Start-ups eine sehr gute Möglichkeit für uns.

WIE GEHEN SIE DABEI VOR?

Es gibt bei uns Investmentmanager, die den russischen Markt nach potenziellen Projekten absuchen. Wir haben außerdem ein Netzwerk aufgebaut und treffen laufend Start-ups und Risikokapitalfonds, die Start-up-Projekte in ihrem Portfolio haben. Letztes Jahr haben wir einen Start-up-Wettbewerb ins Leben gerufen. Das Konzept sieht vor, bestimmte Bereiche auszu-schreiben (z.B. Fashion&Beauty), sodass sich alle Start-ups aus diesen Bereichen bewerben können. Der Gewinner bekommt von Burda ein Medienpaket im Umfang von 500.000 Euro.

DAS KAM SICHER GUT AN?

Ja, sehr gut, wir haben viele gute Bewerbungen bekommen. Eine internationale Jury hat drei Finalisten ausgesucht, die wir zu einem zweimonatigen Kurs auf eine Start-up-Akademie geschickt haben. Danach wurde der Gewinner bestimmt – 7dach.ru (eine Community der Datschenliebhaber und Hobbygärtner). Das war eine tolle Erfahrung. Und es war wunderbar, zu sehen, wie viele gute Start-ups es in Russland gibt. Das

ist auch der Grund, weshalb wir den Wettbewerb in diesem Herbst noch einmal wiederholen.

WAS MUSS EIN START-UP HABEN, UM SIE ALS INVESTOR ANZUSPRECHEN?

Wichtig ist, dass dieses Geschäftsmodell bereits läuft: Die Firma muss ihre Berechtigung am russischen Markt bewiesen haben. Auch der gegebene Markt muss interessant für uns sein. Worauf wir ganz besonders achten, ist das Team. Es hilft das beste Geschäftsmodell nicht, wenn das Team nicht gut genug ist. Nicht zuletzt schauen wir, wie sich das jeweilige Projekt strategisch einfügt. Passt die Firma langfristig zu Burda? Im Gegensatz zu klassischen Investoren, die irgendwann einen Exit machen und ihren Anteil wieder verkaufen wollen, agieren wir anders. Wir kaufen Anteile an einer Firma mit der Absicht, diese zu behalten und idealerweise auf langfristige Sicht zu erhöhen.)

Das Gespräch führte Lena Steinmetz, AHK Russland

Quehenberger
logistics



AO QUEHENBERGER LOGISTICS RUS
Degtyarny Lane, 11 B, office 201
191144, St. Petersburg, Russia
Tel. + 7 812 633 02 82
E-mail: infostp@quehenberger.ru

Kompetenz für Russland

- Netzwerk- und Transportmanagement
- Lagerlogistik
- Zolldienstleistungen (Zollbroker, Zollfrächter)
- Branchenspezifische Logistiklösungen

Eigenfuhrpark: Ausstattung gemäß EURO 5-Norm
Lagerfläche: 36.500 m²
Zertifizierung: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001

Spezialist für Zentral- & Osteuropa

Niederlassungen in: Bulgarien, Deutschland, Italien, Kroatien, Moldawien, Niederlande, Österreich, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ukraine, Ungarn, Weißrussland

Специализация в России:

- управление транспортом, сетевые решения
 - складская логистика
 - Таможенный сервис (таможенный представитель, перевозчик)
 - Сборные грузы
 - специализированные отраслевые решения
- собственный автопарк:** экологический стандарт Euro 5
Складские площади: 36.500 m²
Сертификации: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001

Специалист по Центральной и Восточной Европе

Филиалы в: Болгарии, Германии, Италии, Хорватии, Молдове, Нидерландах, Австрии, Румынии, России, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ukraine, Ungarn, Weißrussland



«РОССИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ИНТЕРНЕТ-РЫНКОМ В ЕВРОПЕ. ОБ ЭТОМ МНОГИЕ НЕ ЗНАЮТ.»

ИНТЕРВЬЮ С КРИСТИАНОМ ГРАГГАБЕРОМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ЦИФРОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ, HUBERT BURDA RUSSIA



ЧТО ВХОДИТ В ОБЯЗАННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ЦИФРОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ?

Это весьма гибкая должность. Пять лет назад ее еще не существовало, но теперь все

больше корпораций включают ее в свою структуру. Основная задача – отслеживать влияние цифровых технологий на работу компании и вовремя принимать верные стратегические решения.

Моя работа в Burda с 2013 года заключается в сопровождении процесса перехода из формата «оффлайн» в цифровую эру. Это, с одной стороны, наши собственные проекты, которые мы развиваем вместе с редакциями наших печатных СМИ. А с другой стороны, мы инвестируем в местные интернет-стартапы. Такая стратегия двустороннего развития позволяет нам максимально быстро расти в сети.

КАК ВЫГЛЯДИТ СЕГОДНЯ ЦИФРОВОЙ МИР BURDA RUSSIA?

В настоящее время мы осуществляем 15-20 проектов. Все они появились за последние полтора года. Проектами я занимаюсь вместе со своей командой, которая состоит из разработчиков сайтов, специалистов по электронной коммерции, анализу данных, видеопроизводства, а также по инвестиционным проектам. Кроме того, есть еще

люди, отвечающие за онлайн-маркетинг, которые среди прочего занимаются и социальными медиа, и команда, которая разрабатывает совершенно новые бизнес-модели. Большая часть этих людей появилась в Burda в течение последних 18 месяцев, и теперь они здесь, чтобы двигать вперед процесс трансформации.

КАКИЕ ТЕМЫ СЕЙЧАС ОСОБО АКТУАЛЬНЫ?

Основные тренды сейчас – мобильность, видео и «большие данные». Все наши новые бизнес-модели создаются сначала для смартфонов и планшетов и лишь потом для ПК-пользователей. В соответствии с общими тенденциями, мы все больше ставим на видео.

Если более конкретно: мы только что открыли новую страницу в сети, посвященную очень популярной сегодня во всем мире теме «Сделай сам». Кроме того, мы запустили в тестовом режиме новый портал для девочек-подростков в возрасте от 12 до 17 лет на основе нашего журнала «Oops!». С недавнего времени мы совместно с ведущими ресторанами Москвы предлагаем

Milles Suardo / Fotolia

новую услугу: на сайте invite-a-chef.ru вы можете выбрать и пригласить лучших шеф-поваров Москвы, которые приготовят для вас ужин или обед прямо на вашей кухне.

А КАКОЙ БЫЛ ПЕРВЫЙ «ЦИФРОВОЙ» ПРОЕКТ BURDA RUSSIA?

Первый проект, который мы привезли в Россию, был GLAM из Силиконовой долины (сейчас MODE) – сеть сайтов и блогов в области моды и красоты. Мы обращаемся к российским блогерам, работающим в сфере моды и красоты, и предлагаем им продвижение через GLAM. Сейчас у нас подписаны договоры с 100 блогерами. Таким образом, мы можем предложить своим клиентам индивидуально разработанную рекламную кампанию и дать им доступ к сайтам блогеров, а также к их аудитории в соцмедиа. Суть в том, что блогеры гораздо более интенсивно занимаются тем или иным продуктом и дают более подробную оценку. Если читатель доверяет блогеру, высока вероятность того, что продукт будет куплен. С помощью GLAM нас сегодня читают семь миллионов человек в России

и, таким образом, мы входим в тройку лидеров на этом рынке.

Я ПРАВИЛЬНО ПРЕДПОЛАГАЮ, ЧТО ДОХОДЫ ОТ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ВЫШЕ, ЧЕМ ОТ ПЕЧАТНЫХ СМИ?

Не совсем. Выручка за счет рекламы в печатных СМИ по-прежнему выше, чем в интернете. Но тут стоит посмотреть на рекламную отрасль в России целом: расходы на рекламу в печатных СМИ массивно сужаются. А интернет выигрывает. Это означает, что все, что мы теряем в печати, мы возвращаем через интернет. Хотя это еще не совсем сбалансированный процесс, но тенденция сохраняется.

КАК ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЦЕНА РЕКЛАМНОЙ ПЛОЩАДИ В ИНТЕРНЕТЕ?

Цены в интернете намного ниже, чем в печатных СМИ. И эта тенденция усиливается: цены CPM (Cost-per-Mille (CPM), или цена за тысячу показов, является ключевым показателем для расчета затрат на рекламу; прим. ред.) снижаются ежедневно. Речь идет в основном о баннерной рекламе, а она в настоящее время больше не про-



European Pallet
Association e.V.

Надежно Экологично

5. Unternehmerkongress Deutschland-Russland
5-й Экономический конгресс Германия-Россия

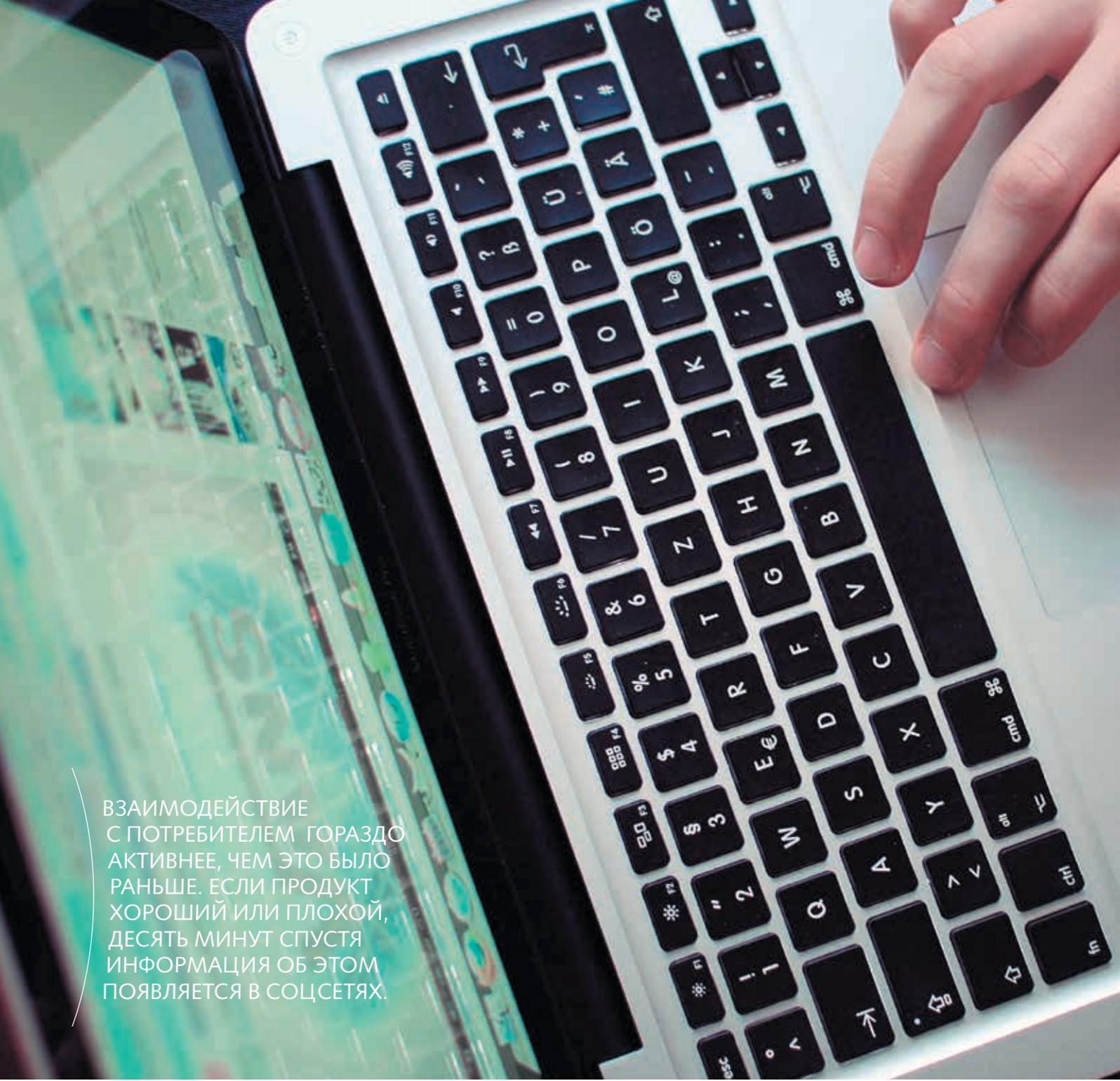
15-го Сентября 2015 · в 9-00

гостиница de Rome · Беренштрассе 37 · 10117 Берлин



стенд номер 9





ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ПОТРЕБИТЕЛЕМ ГОРАЗДО
АКТИВНЕЕ, ЧЕМ ЭТО БЫЛО
РАНЬШЕ. ЕСЛИ ПРОДУКТ
ХОРОШИЙ ИЛИ ПЛОХОЙ,
ДЕСЯТЬ МИНУТ СПУСТЯ
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭТОМ
ПОЯВЛЯЕТСЯ В СОЦСЕТЯХ.

дается напрямую через менеджеров по продажам, а через специальные компьютерные программы, торги в режиме реального времени и программируемую рекламу. Благодаря автоматизации для рекламодателей снижаются не только цены, но и – об этом стоит помнить – эффективность кампании. Оператору сайта сложно зарабатывать только за счет баннерной рекламы.

И ВСЕ ЖЕ ДЛЯ BURDA ЭТО ВЫГОДНЫЙ БИЗНЕС?

Схема «У тебя есть печатный журнал, ты пишешь текст и продаешь рекламу» больше не работает. Теперь это работает иначе: ты по-прежнему пишешь текст, выкла-

дываешь его в сеть и получаешь доход от рекламы, понимаешь, что ты недостаточно зарабатываешь на рекламе и, следовательно, должен разработать дополнительные источники доходов. У нас есть, например, страница BurdaStyle, которую каждый день читают миллионы людей. Конечно, там есть баннерная реклама, но ее становится все меньше. Мы развиваемся больше в направлении покупательского настроения. У нас есть видео в стиле продакт-плейсмент, мы предлагаем читателю свои выкройки, которые он может купить на нашем же сайте, а также вещи, которые размещаются на других сайтах. И если пользователь покупает что-то на этом другом сайте, нам

за это платят. Поэтому, когда мы говорим о доходах от рекламы, мы считаем все эти источники вместе.

ТАКОЙ ПУТЬ К ЧИТАТЕЛЮ-ПОКУПАТЕЛЮ ГОРАЗДО ПРЯМЕЕ, ЧЕМ ЧЕРЕЗ ПЕЧАТНЫЕ ИЗДАНИЯ.

Да, и огромным преимуществом является то, что мы можем через сайт или социальные сети выйти на непосредственный контакт с потребителями и получить от них обратную связь. Взаимодействие с читателем гораздо активнее, чем это было раньше. Если продукт хороший или плохой, десять минут спустя информация об этом появляется в соцсетях.



Соняа Dumai / pixelcode

карту, которой оплачивает свои онлайн-покупки.

КАКИЕ ЕЩЕ ЕСТЬ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ГЕРМАНИЕЙ И РОССИЕЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ?

Такие компании, как Burda, работающие в интернет-индустрии, должны учитывать в своей работе некоторые российские реалии. Например, соцсети: в Германии Facebook является самой распространенной социальной сетью, в России же Facebook только на третьем месте. Первые два занимают «ВКонтакте» (1) и «Одноклассники» (2). Еще один пример – поисковые машины. В Германии самым популярным поисковиком является Google, его доля рынка составляет около 95%. В России номером один является «Яндекс», и только после него идет Google.

Кроме того, россияне гораздо мобильнее в интернете со смартфонами, чем немцы. Все российские «новобранцы» интернета приходят к нему, используя смартфон. Это нужно иметь в виду при разработке сайта в России: сначала создается мобильная версия, и на втором этапе – компьютерная версия. В Германии это наоборот.

ПОХОЖЕ, ЧТО ВАМ ИНТЕРЕСНЫ ПОДОБНЫЕ ВЫЗОВЫ?

Да, это увлекательно. Россия является крупнейшим интернет-рынком Европы. Этого многие не знают. В настоящее время здесь существует около 80 млн интернет-пользователей, и это число будет еще расти. Это является одной из причин, почему большинство российских стартапов интернет-индустрии не выходят на международный рынок и остаются в России.

ВЫ ГОВОРите «ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН»...

Да, российским компаниям, как правило, трудно работать на международном рынке. Кроме того, в России не так легко, особенно сейчас, найти инвесторов для стартапов. В Германии есть много венчурных фондов, которые много финансируют. В России в настоящее время в связи с экономическим кризисом ситуация скорее сдержанная.

ЕСТЬ ЛИ, ВООБЩЕ, УСПЕШНЫЕ РОССИЙСКИЕ СТАРТАПЫ?

Есть даже очень много хороших российских стартапов. «Яндекс», «ВКонтакте», «Одноклассники», «Лаборатория Касперского» – все они когда-то были стартапами. В России есть много успешных компаний, но большинство из них были созданы до 2012 года. Компаниям, которые возникли позднее или пытаются утвердиться на рынке в настоящее время, не так просто найти инвесторов.

И ТУТ ПОЯВЛЯЕТСЯ BURDA.

Да, у нас большой интерес к инвестированию в России. Компания работает здесь уже в течение почти 30 лет, и мы планируем работать здесь и следующие 30 лет. Поскольку мы и в будущем хотим быть успешными, инвестиции в стартапы являются для нас очень хорошей возможностью.

КАК ЭТО ПРОИСХОДИТ?

У нас есть менеджеры по инвестиционным проектам, которые постоянно следят за российским рынком. Кроме того, мы создали специальную сеть и постоянно встречаемся с компаниями и венчурными фондами, предлагающими стартап-проекты. В прошлом году мы запустили конкурс стартапов. Концепция предусматривает конкретные тематические области (например, мода и красота), так что все стартапы из этой сферы могут принимать в нем участие. Победитель получает от Burda медиапакет в размере 500 тыс. евро.

КОНКУРС НАВЕРНЯКА БЫЛ ХОРОШО ПРИНЯТ?

Да, очень хорошо, мы получили много интересных заявок. Международное жюри выбрало трех финалистов, которых мы направили на двухмесячные курсы в стартап-академию. После этого был определен победитель – 7dach.ru (общество любителей отдохнуть на даче и садоводов-любителей). Это был очень интересный опыт. И замечательно было видеть, как много хороших стартапов есть в России. Поэтому мы решили повторить конкурс этой осенью.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СТАРТАП, ЧТОБЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ВАС В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТОРА?

Важно, чтобы эта бизнес-модель уже работала: компания должна доказать право своего существования на российском рынке. Кроме того, данный рынок должен представлять для нас интерес. На что мы обращаем особое внимание – это команда. Никакая даже самая лучшая бизнес-модель не поможет, если команда не будет «той самой». Наконец, мы оцениваем стратегическую ценность проекта: есть ли возможности для долгосрочного сотрудничества для Burda? В отличие от традиционных инвесторов, которые в какой-то момент планируют выйти из сделки и перепродать свою долю, мы действуем по-другому. Мы покупаем акции компании с намерением сохранить их, а в идеале – в долгосрочной перспективе и повисить.)

*Беседу вела Лена Штайнметц,
Российско-Германская ВТП*

КАК ВЫ В ЦЕЛОМ ОЦЕНИВАЕТЕ СФЕРУ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ?

Классическое понимание электронной коммерции: Вы заказали что-то в интернете, и вам это доставляют два-три дня спустя на дом. В отличие от Германии, где все происходит именно так, в России с этим намного сложнее, так как слабо развита логистика. Пройдет еще много времени, прежде чем мы сможем приравнять российскую логистику к европейской.

Кроме того, в России 80% покупок оплачивается наличными при доставке. Это совершенно иная бизнес-модель – немислимая сегодня в Германии, где практически каждый человек имеет банковскую



Thorben Wengert / pixelcode

DATEN RUSSISCHER BÜRGER MÜSSEN IN RUSSLAND GESPEICHERT WERDEN

NEUE BESTIMMUNGEN ZU PERSONENBEZOGENEN DATEN SIND IN KRAFT GETRETEN: PRAKTISCHE ERFAHRUNGEN BEI DER ERFÜLLUNG DER NEUEN GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN. / VON FALK TISCHENDORF UND ANDREY SLEPOV, BEITEN BURKHARDT

Am 1. September 2015 sind die Änderungen im Gesetz Nr.152-FS „Über personenbezogene Daten“ in Kraft getreten. Jetzt muss jeder Operator bei der Erfassung von personenbezogenen Daten russischer Staatsbürger (mit oder ohne Internetnutzung) die Speicherung, Änderung und andere Arten der Verarbeitung personenbezogener Daten, die mit dem Erstellen oder der Aktualisierung von Datenbanken verbunden sind, mit Hilfe von Datenbanken sicherstellen, die sich in Russland befinden. Die für die Einhaltung des Gesetzes zuständige russische Aufsichtsbehörde Roskomnadsor plant bereits jetzt für den Zeitraum von September bis Dezember 2015 Prüfungen bei mehreren Unternehmen.

GESETZES AUSLEGUNG VON ROSKOMNADSOR NICHT VERBINDLICH

Über einen Zeitraum von mehr als einem Jahr hat die Geschäftswelt, auch unter Teilnahme von Roskomnadsor, lebhaft über die Auslegung der gesetzlichen Anforderungen diskutiert. Zu besonders strittigen Fragen hat die Aufsichtsbehörde inzwischen ihr Verständnis über den Regelungsgehalt des Gesetzes mitgeteilt, wobei hier zu berücksichtigen ist, dass Roskomnadsor im Grunde nicht berechtigt ist, verbindliche Auslegungen des Gesetzes vorzu-

nehmen. Da es sich aber um die zuständige Aufsichtsbehörde handelt, ist deren Auffassung in der Praxis gleichwohl von Bedeutung. Hiernach ist es unter anderem zulässig, in Russland gespeicherte Daten zu kopieren und ins Ausland weiterzuleiten, wenn diese von russischen Datenbanken extrahiert und aktualisiert werden. Ferner kann bei Verstößen gegen das Gesetz eine Internetseite in Russland aufgrund einer Gerichtsentscheidung gesperrt werden, wenn sich die Internetseite an russisches Publikum richtet, wofür zum Beispiel das Vorliegen einer Offerte in russischer Sprache spricht.

UNTERSCHIEDLICHE LÖSUNGSANSÄTZE FÜR UNTERNEHMEN

Wie bereits ausgeführt, haben die Auslegungen von Roskomnadsor keine verbindliche Wirkung, so dass zu diesen wie auch zu vielen anderen Fragen abzuwarten bleibt, wie die Rechtsprechung das Gesetz auslegt. Da das Gesetz aber schon in Kraft getreten ist, müssen die Operatoren nunmehr selbstständig entscheiden, welcher Gesetzesauslegung sie folgen und wie sie die Bestimmungen des Gesetzes umsetzen. Dies führt dazu, dass Unternehmen ganz unterschiedliche Lösungsansätze wählen, um die Anforderungen des Gesetzes einzuhalten.

Einige Unternehmen kaufen oder mieten Serverkapazitäten in Russland, um mit deren Hilfe Datenbanken zu speichern, die personenbezogene Daten enthalten. Diese Option wählen hauptsächlich große Unternehmen, die große Mengen von personenbezogenen Daten speichern. Das sind vor allem Unternehmen, die im Bereich des E-Commerce tätig sind. Dieses Vorgehen ist mit einem nicht zu unterschätzenden Zeit-, Kosten- und Ressourcenaufwand verbunden. Jedoch kann gerade auf diese Weise den Anforderungen des Gesetzes weitgehend entsprochen werden. Die Risiken für die Unternehmen, die aufgrund ihres Tätigkeitsschwerpunktes in erster Linie der Regelung des Gesetzes unterliegen, können so vermieden oder deutlich verringert werden.

AUF RECHTLICHE RISIKEN ACHTEN

Andere Unternehmen wählen eine kombinierte Vorgehensweise, wobei technische und organisatorische Maßnahmen verbunden werden. Diese Vorgehensweise ist zwar mit einem geringeren Aufwand, jedoch mit erhöhten rechtlichen Risiken verbunden, wenn bestehende Datenbanken mit personenbezogenen Daten russischer Staatsbürger nicht vollständig nach Russland übertragen werden. Hierzu gehören unter anderem folgende Maßnahmen, die keine



ÖFFNEN SIE EIN FENSTER NACH RUSSLAND

www.mdz-moskau.eu | +7 (495) 531 68 87

ALLE FRAGEN BEANTWORTEN IHNEN:

Katarzyna Plassmann
werbung@martens.ru

Anna Kashirina
marketing@martens.ru



Harner Sturm / pixelcode

vollständige Übertragung von Serverkapazitäten nach Russland vorsehen:

- a) Personenbezogene Daten werden zunächst in einem in Russland befindlichen Informationssystem erfasst und gespeichert. Anschließend werden die Daten mit Hilfe verschiedener technischer Lösungen im selben oder in einem geringeren Umfang in Informationssysteme übertragen, die sich im Ausland befinden. Alternativ befinden sich außerhalb Russlands (zum Beispiel am Hauptsitz des Unternehmens) Serverkapazitäten, die die Funktion des Informationssystems unterstützen (zum Beispiel Mail-Server Gateway), in denen aber keine unmittelbare Speicherung der personenbezogenen Daten, die in Russland bleiben, erfolgt.
- b) Ersterfassung und -speicherung der Daten in einem Informationssystem in Russland (zum Beispiel auf einem Mail-Server). Dabei sind das Kopieren der Daten aus einem solchen System in Form einer Sicherungskopie und die Übermittlung dieser Kopie ins Ausland zulässig. Voraussetzung dafür, dass dieses System unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen funktioniert, ist die Notwendigkeit, die Daten unter Verwendung einer in Russland befindlichen Datenbank zu aktualisieren (zum Beispiel E-Mail-Adressen) und zu extrahieren (zum

Beispiel Durchsicht der E-Mails aus dem Archiv).

- c) Ersterfassung und -speicherung der Daten in einem Informationssystem in Russland (zum Beispiel unter Verwendung eines CRM-Systems). Dabei darf den Mitarbeitern eines ausländischen Unternehmens der Gruppe über entsprechende Verbindungskanäle Zugriff auf die Daten in diesem System gewährt werden, wobei die Zugriffsregeln lokal festzulegen sind. Die russischen Mitarbeiter müssen ihre schriftliche Zustimmung zur Weitergabe ihrer Daten an Dritte erteilen.

RECHTSFOLGEN BEI GESETZESVERSTOSS

Manchen Unternehmen, die nur eine geringe Menge von Personaldaten speichern und verarbeiten, erscheinen die mit einer Datenbanklokalisierung verbundenen hohen Kosten nicht gerechtfertigt. Daher vertreten sie die Auffassung, die Anforderungen des Gesetzes nicht einhalten zu müssen. Allerdings sollten sich diese Unternehmen vergegenwärtigen, dass bei Nichteinhaltung des Gesetzes nicht nur bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen die Internetseite des Unternehmens gesperrt werden kann, sondern auch Verwaltungsstrafen – Geldstrafen in Höhe von 10.000 Rubel (ca. EUR 150) – vorgesehen sind, deren Strafrahmen

sehr wahrscheinlich in Kürze deutlich erhöht wird.

Darüber hinaus haftet auch der Leiter einer Organisation. Sollte es sich bei diesem um einen ausländischen Staatsbürger handeln, ist zu beachten, dass diesem bei Vorliegen von zwei oder mehr Verwaltungsstrafen innerhalb von drei Jahren die Einreise nach Russland verweigert werden kann.

Nicht zu vergessen ist auch, dass ein festgestellter Gesetzesverstoß innerhalb der in einer Anordnung festgesetzten Frist zu beseitigen ist. Die Nichtbefolgung dieser Anordnung kann die Einstellung der Tätigkeit des Unternehmens und damit im Ergebnis einen Schaden für das Geschäft des Unternehmens zur Folge haben.

ZEITIG HANDELN UND ABSICHERN

Grundsätzlich ist allen Unternehmen, die sich mit dieser Thematik noch nicht enger befassen haben, dringend zu empfehlen, eine Bestandsliste ihrer vorhandenen Informationssysteme, Standorte von Datenbanken und des Umfangs bzw. der Arten der zu verarbeitenden Daten zu erstellen. Anschließend ist eine Vergleichsanalyse durchzuführen, die es jedem Unternehmen erlaubt, im konkreten Einzelfall technische Lösungen zu finden, die den Bestimmungen des Gesetzes entsprechen und die Tätigkeit des Unternehmens nicht beeinträchtigen.)

GÖRLITZ & PARTNER

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Unternehmensberatung
Business Process Outsourcing

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

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

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

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



ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ГРАЖДАН РФ ДОЛЖНЫ ХРАНИТЬСЯ В РОССИИ

НОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ВСТУПИЛИ В СИЛУ: ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ВЫПОЛНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНА. / ФАЛЬК ТИШЕНДОРФ И АНДРЕЙ СЛЕПОВ, БАЙТЕН БУРКХАРДТ

1 сентября 2015 года вступили в силу изменения в закон № 152-ФЗ «О персональных данных». Теперь при сборе персональных данных граждан РФ (как с использованием интернета, так и без) компания-оператор обязана обеспечить хранение, изменение и иные виды обработки указанных данных, используя базы данных, находящиеся на территории России. Ответственный за соблюдение закона Роскомнадзор уже сейчас планирует проверки в нескольких компаниях на период с сентября по декабрь 2015 года.

ТРАКТОВКИ РОСКОННАДЗОРА НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ

Более года бизнес-сообщество (в том числе и с представителями Роскомнадзора) оживленно обсуждало варианты толкования требований закона. Роскомнадзор озвучивал свою позицию по наиболее спорным поло-

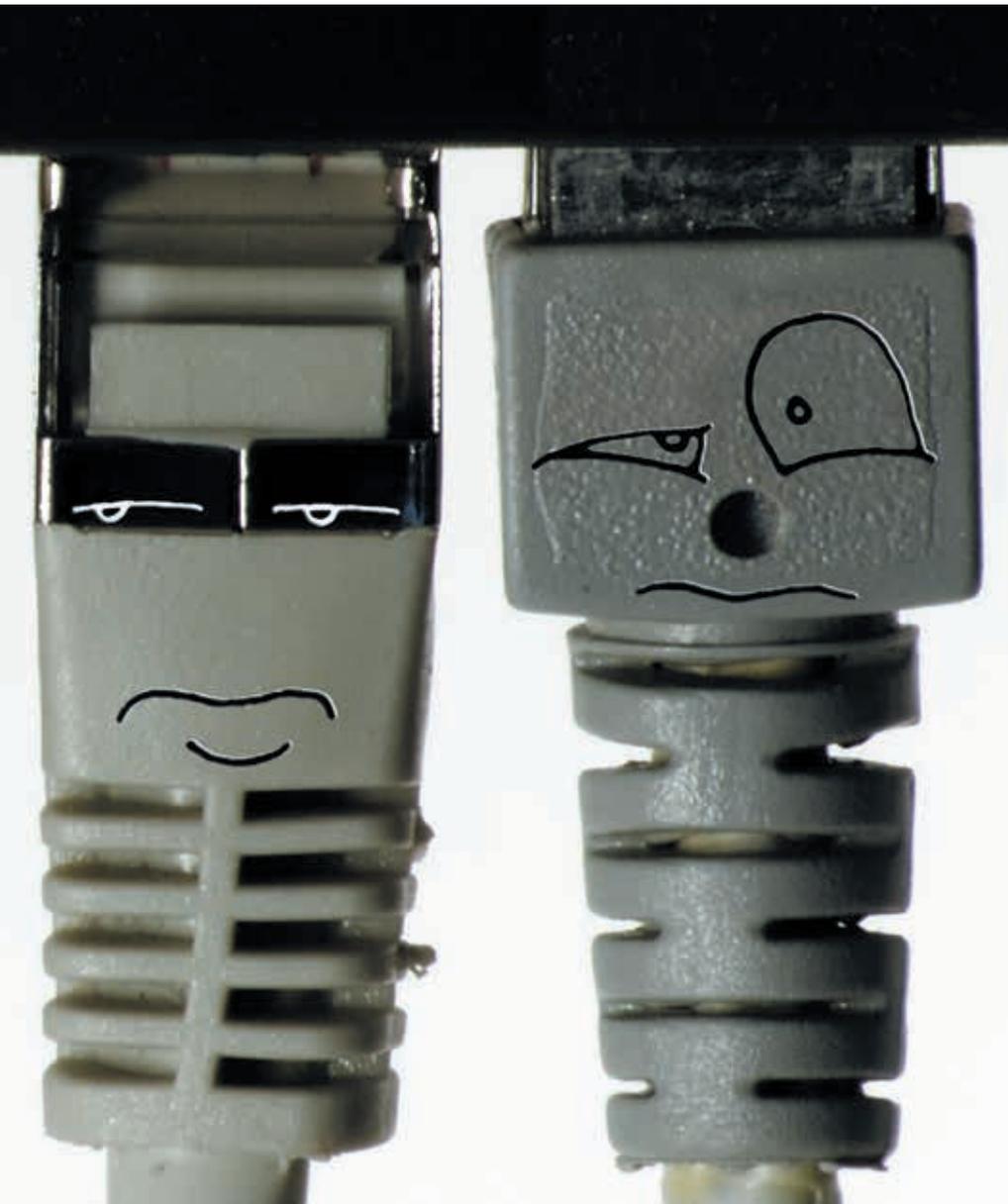
жениям закона. При этом, однако, необходимо учитывать, что Роскомнадзор, в принципе, не уполномочен давать обязательные разъяснения положений закона. Но так как речь идет о компетентном надзорном органе, его позиция тем не менее имеет практическое значение. В соответствии с этой позицией, допустимы копирование и передача сохраненных в России данных за рубеж при условии их извлечения и обновления с использованием российских баз данных. В случае нарушений закона сайт может быть заблокирован в России на основании судебного решения, если он ориентирован на российскую аудиторию (о чем свидетельствует, например, наличие оферты на русском языке).

КОМПАНИИ ВЫБИРАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

Ввиду того, что трактовки Роскомнадзора не являются обязательными, по этим, а так-

же и по многим другим вопросам остается дожидаться, как закон будет толковаться в судебной практике. Одновременно с этим, учитывая, что закон уже вступил в силу, компании-операторы персональных данных должны самостоятельно принять решение о том, каким трактовкам закона они будут следовать, и как будут реализовывать положения закона. Это ведет к тому, что компании выбирают различные подходы к решению вопроса соблюдения требований закона.

Некоторые компании покупают или арендуют серверные мощности в России для хранения своих баз данных. Данную опцию выбирают, как правило, крупные компании, которые хранят значительный объем персональных данных: в первую очередь это компании из сферы электронной коммерции. Данный вариант связан со значительными временными, ресурсными и денежны-



Klicker / pixelio.de

ми затратами. Однако именно это решение позволяет в наибольшей степени соответствовать требованиям закона и избежать или существенно снизить риски для предприятий, которые ввиду своей основной деятельности в первую очередь подпадают под регулирование закона.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Некоторые компании выбирают комбинированный подход, предполагающий сочетание технических и организационных мер. Этот подход требует меньших затрат, однако сопряжен с большим уровнем правовых рисков, если существующие базы персональных данных российских граждан не полностью переносятся в Россию. Среди некоторых мер, которые не предполагают полный перенос серверных мощностей в Россию, можно выделить следующие:

а) Персональные данные первоначально попадают и сохраняются в информаци-

онной системе, расположенной в России. Далее они посредством различных технических решений в том же или меньшем объеме передаются в информационные системы, расположенные за рубежом. В качестве альтернативы за пределами России (например, по месту нахождения штаб-квартиры) находятся серверные мощности, поддерживающие функционирование информационной системы (например, почтовый шлюз), но непосредственно не осуществляющие хранение персональных данных, которые остаются в России.

б) Первоначальный сбор и сохранение данных в информационной системе в России (например, на почтовом сервере). При этом допускается копирование данных из такой системы в виде резервной копии и передача такой копии за рубеж. Условиями функционирования такой системы с учетом требований законодательства

является необходимость производить обновление данных (например, адресов электронной почты) и их извлечение (например, просмотр электронных писем из архива) с использованием базы данных, расположенной в России.

с) Первоначальный сбор и сохранение данных в информационной системе в России (например, с использованием CRM-системы). При этом допускается предоставление через соответствующие каналы связи доступа сотрудникам иностранных компаний группы к данным в такой системе. Правила доступа должны быть урегулированы локально. Российские сотрудники должны дать письменное согласие на передачу своих данных третьим лицам.

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕСОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНА

Некоторые компании, которые сохраняют и обрабатывают незначительный объем данных, считают связанные с локализацией серверов высокие расходы неоправданными и полагают, что не обязаны соблюдать требования закона. Но они должны осознавать, что в случае несоблюдения закона возможна не только блокировка сайта компании, но и предусмотрено административное наказание в виде денежного штрафа в размере 10 000 рублей, сумма которого, вероятно, будет существенно увеличена в ближайшее время.

Кроме того, ответственность несет также руководитель организации. Если речь идет об иностранных гражданах, необходимо учитывать, что в случае наложения на них двух и более административных штрафов в течение трех лет им может быть отказано во въезде в Россию.

Не стоит забывать и о том, что выявленное нарушение закона должно быть исправлено в установленный в предписании срок. Неисполнение предписания может привести к приостановке деятельности компании и тем самым нанести урон бизнесу.

СВОЕВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ ВО ИЗБЕЖАНИЕ ПРОБЛЕМ

Всем компаниям, которые еще углубленно не занялись этим вопросом, настоятельно рекомендуется провести инвентаризацию существующих информационных систем, мест нахождения баз данных и объемов/видов обрабатываемых данных. После этого следует провести сравнительный анализ, который позволит каждой компании в каждом конкретном случае найти технические решения, которые будут соответствовать положениям закона и не причинят ущерб деятельности компании.)



Tim Reckmann / pixelode

OUTSOURCING VON DIENSTLEISTUNGEN IM E-COMMERCE

EIN EFFEKTIVES OPTIMIERUNGSTRUMENT IN DER INTERNETINDUSTRIE IST OUTSOURCING VON GESCHÄFTSPROZESSEN – IN RUSSLAND ALLERDINGS NOCH NICHT VOLLSTÄNDIG AUSGESCHÖPFT.
KIRILL VOROBYOV, ARVATO ROCCIA

Angesichts der immer größer werdenden Herausforderungen, die aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage in Russland für Unternehmen entstehen, sehen sich die E-Commerce-Firmen gezwungen, neue Wege zur Optimierung ihrer Arbeit zu erkunden. Einer davon ist das Reengineering bestehender Geschäftsprozesse und die Abgabe einiger von ihnen an Dienstleister.

Die Effizienz von Outsourcing ist bereits seit Langem durch die internationale Praxis nachgewiesen. Doch im Vergleich zu westlichen Märkten ist dieses Instrument in Russland nicht sehr weit verbreitet. Gleichzeitig gibt es keine aktuellen statistischen und praxisbezogenen Informationen über den russischen Outsourcing-Markt und seine Akteure.

Daten zur Entwicklung des E-Commerce-Marktes zeigen einerseits, dass der Online-Handel immer größere Ausmaße annimmt, und andererseits, dass Outsourcing eine zweifellos gute Methode ist, eine ganze Reihe von Infrastrukturproblemen zu lösen.

Um den aktuellen Zustand und die Struktur des Outsourcings im russischen E-Commerce-Sektor zu bestimmen, hat unser Unternehmen eine Reihe von Studien durchgeführt. Wir haben die Struktur und Dynamik des Outsourcings von Geschäftsprozessen im E-Commerce untersucht – sowohl in Russland als auch weltweit. Die wichtigsten Ergebnisse möchten wir im Folgenden präsentieren.

NACHFRAGE WESENTLICH HÖHER ALS ANGEBOT

Etwa 1000 Unternehmen bieten in Russland Outsourcing-Dienstleistungen für den E-Commerce an, wobei die Nachfrage dafür nachhal-

tig steigt. In Zahlen ausgedrückt, kommt in Russland ein Outsourcing-Anbieter auf 40 Onlineshops.

Ungefähr 70 Prozent aller Outsourcing-Unternehmen in Russland bieten Dienstleistungen im IT-Bereich an, und etwa 30 Prozent wickeln Geschäftsprozesse ab. Die stärkere Dynamik des IT-Outsourcings in Russland wird durch den tendenziell hohen Entwicklungsstand des Markts für IT-Outsourcing weltweit bestimmt. Es ist jedoch auch zu beobachten, dass immer mehr Unternehmen Prozesse in Logistik und Finanzen auslagern.

Bemerkenswert ist, dass die meisten Verträge zwischen Online-Händlern und Outsourcing-Dienstleistern kurzfristig angelegt sind. Die durchschnittliche Vertragsdauer beträgt nicht mehr als zwei Jahre (in Europa sind es drei bis sieben Jahre). Dies ist größtenteils auf weitgehend fehlende Erfahrungen vertrauensvoller Kooperation auf diesem Markt zurückzuführen.

WIRTSCHAFTLICHE KRITERIEN GENIESSEN VORRANG

Die Wahl eines Outsourcing-Anbieters wird zum Großteil nach wirtschaftlichen Kriterien getroffen. Unternehmen wollen ihre Betriebsausgaben reduzieren, daher spielt Wirtschaftlichkeit für die meisten von ihnen heutzutage die wichtigste Rolle bei der Partnerwahl. Dabei könnten aber andere, nicht unwichtige Aspekte außer Acht gelassen werden: z.B. Erfahrungen des potentiellen Partners, seine Referenzen und die bereits realisierten Projekte. Außerdem sollte man auch das Dienstleistungsportfolio des Anbieters genauer studieren, um herauszufinden, ob man alle notwendigen Dienstleistungen von ein und

demselben Partner beziehen kann. Sehr häufig werden bei der Wahl des Outsourcing-Partners ethische und unternehmenspolitische Komponenten (u.a. Verhaltenskodex, Philosophie, Unternehmensgeschichte) nicht beachtet. Diese Faktoren dürfen nicht ignoriert werden, wenn man die Sicherheit und Stabilität des Unternehmens langfristig gewährleisten will.

MOBILITÄT UND MULTIKANALSTRATEGIE

Momentan gewinnen Multichannel-Komplettlösungen an Popularität. In Russland greifen drei Prozent der E-Commerce-Unternehmen auf Komplettoutsourcing zurück – ihr gesamtes Geschäft wird vollständig von einem oder mehreren Outsourcing-Partnern bedient. Komplettlösungen beinhalten die Erstellung der Webseite des Onlineshops, Integration der Webseite mit Kundenservice- und Lagerverwaltungssystemen, Online-Marketing und Promotion, die gesamte Logistik und Kundenservice.

Teil-Outsourcing (z.B. nur Logistik oder IT-Prozesse) wird in Russland von 22 Prozent der Unternehmen benutzt, während in Europa diese Zahl doppelt so hoch ist (43 Prozent). Komplettoutsourcing ist in Europa sogar fünfmal so gut entwickelt und wird durchschnittlich von 15 Prozent der Unternehmen eingesetzt. Das bedeutet, dass der russische Outsourcingmarkt im E-Commerce bislang noch im Bildungsstadium ist.

Der im Westen bereits stabile Trend für Omni- und Multichannel-Lösungen hält auch in Russland allmählich Einzug. Viele Unternehmen erkennen die Notwendigkeit, alle Vertriebskanäle zu integrieren, um ihren Kunden die Suche nach Informationen zu erleichtern und bequemes Einkaufen nach individuellen Bedürfnissen zu ermöglichen. Einzelhändler bemühen sich darum, nicht nur das Angebot ihrer Ladengeschäfte und Onlineshops, sondern auch verschiedene Kommunikationskanäle zu bündeln: Telefon, Webseite, soziale Netzwerke usw.

INTERNATIONALE UND LOCALE AKTEURE

Insgesamt ziehen etwa vier Prozent europäischer Einzelhändler die Möglichkeit in Betracht, mit einem russischen Outsourcing-Partner zu kooperieren. Das bedeutet, dass russische Outsourcing-Anbieter gute Chancen haben, sich nicht nur an lokalen, sondern auch an internationalen und sogar globalen Projekten zu beteiligen. An der Spitze stehen hier nach wie vor Outsourcing-Dienstleister aus Europa und aus dem asiatisch-pazifischen Raum.

Mit dem Eintritt neuer Anbieter verlassen aber auch zahlreiche etablierte Unternehmen den Markt, welchen es nicht gelang, eine bestimmte Nische einzunehmen. Dies kann zum Großteil auf die Konjunktur und aktuelle Branchenlage zurückgeführt werden. Es steht jedoch fest, dass das Interesse der Marktneulinge für Outsourcing trotz gewisser Hemmfaktoren stetig wächst.)



Überblick behalten

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



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

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul

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

Leonid Dimant

Business Process Outsourcing
leonid.dimant@roedl.pro

Denis Zharov

Wirtschaftsprüfung
denis.zharov@roedl.pro

Rödl & Partner Russland

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

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 102 eigenen Standorten in 46 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir circa 4.000 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.



АУТСОРСИНГ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ОПТИМИЗАЦИИ В ИНТЕРНЕТ-ИНДУСТРИИ ЯВЛЯЕТСЯ АУТСОРСИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. В РОССИИ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ ОСВОЕН ЕЩЕ НЕ ПОЛНОСТЬЮ. / КИРИЛЛ ВОРОБЬЕВ, ARVATO РОССИЯ

В условиях, когда экономическая ситуация в стране ставит для бизнеса все более сложные задачи, представителям рынка электронной коммерции приходится искать новые пути для оптимизации своей работы. Одним из таких способов является проведение реинжиниринга существующих бизнес-процессов и вынесение части бизнес-процессов на аутсорсинг.

Эффективность аутсорсинга уже давно доказана в международной бизнес-практике, однако в России доля и глубина проникновения данного явления – в сравнении с западными рынками – находится еще на низком уровне. Одновременно с этим отсутствует актуальная статистическая и

практическая информация о рынке аутсорсинговых услуг и его участниках.

Данные о развитии рынка электронной коммерции свидетельствуют, что развитие онлайн-торговли приобретает все более серьезные масштабы, а применение аутсорсинга, несомненно, помогает решить ряд существующих инфраструктурных проблем.

Для определения текущего состояния и структуры аутсорсинга электронной коммерции в России наши специалисты провели ряд исследований о структуре и динамике аутсорсинга различных бизнес-процессов электронной коммерции в России и в мире, основными результатами которых поделимся далее.

СПРОС СУЩЕСТВЕННО ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В России около 1000 компаний (аутсорсинговых провайдеров) предоставляют услуги для сектора электронной коммерции, и спрос на аутсорсинговые услуги демонстрирует устойчивый рост. В количественном выражении это означает, что на 40 интернет-магазинов приходится один провайдер аутсорсинговых услуг.

Около 70% аутсорсинговых компаний в России занимаются аутсорсингом ИТ-услуг, и примерно 30% – аутсорсингом бизнес-процессов. Более динамичное развитие аутсорсинга в России в сфере ИТ определяется общемировой тенденцией развитости рынка ИТ-аутсорсинга, однако



lim:истекшим/pxelocate

нельзя игнорировать, если вы хотите обеспечить безопасность и стабильность своего бизнеса в долгосрочной перспективе.

МОБИЛЬНОСТЬ И МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТЬ

Сейчас все больше набирают популярность мультиканальные решения полного цикла. В России аутсорсинговые решения полного цикла используют три процента компаний в сфере электронной коммерции – их бизнес полностью обслуживается аутсорсинговым партнером или несколькими партнерами. Такие решения включают: создание сайта интернет-магазина, интеграцию сайта с системами клиентского сервиса и складского учета, онлайн-маркетинг и продвижение, весь комплекс логистических услуг и клиентский сервис.

Частичным аутсорсингом (только логистика или ИТ-процессы) в России пользуются 22% компаний, в то время как в Европе эта цифра в два раза больше (43%). А вот полный аутсорсинг в Европе развит в пять раз активнее, чем у нас, и составляет в среднем 15%. Это говорит о том, что рынок аутсорсинга электронной коммерции в России все еще находится в стадии формирования.

Ставший устойчивым на Западе тренд на омни- и мультиканальные решения постепенно приходит и в Россию. Компании осознают необходимость интеграции всех каналов продаж, чтобы облегчить покупателям поиск необходимой информации и помочь совершать покупки удобным для них способом. Ритейлеры стараются интегрировать не только ассортимент офлайн- и онлайн-магазинов, но и различные каналы коммуникации: телефон, сайт, социальные сети и т.д.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ ИГРОКИ

В целом около четырех процентов ритейлеров (представители европейских компаний) рассматривают возможность поиска аутсорсингового партнера в России. Это означает, что у российских провайдеров аутсорсинговых услуг есть шанс участвовать не только в локальных проектах, но и выходить на региональный и даже глобальный уровень. Лидерами в предоставлении аутсорсинговых решений по-прежнему остается Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Одновременно с появлением новых провайдеров рынок покидает большой процент существующих компаний, так и не сумев занять определенную нишу. Во многом это связано с макроэкономической конъюнктурой и текущим положением в отрасли. Однако невозможно отрицать тот факт, что интерес к сфере аутсорсинга новичков рынка, несмотря на некоторые сдерживающие условия, стабильно растет.)

наблюдается рост количества компаний, передающих на аутсорсинг логистические и финансовые услуги.

Следует отдельно отметить, что большинство контрактов между компаниями, представителями рынка электронной коммерции, и аутсорсинговыми провайдерами – краткосрочные. Средняя длительность контрактов составляет не более двух лет (в Европе – от трех до семи лет). Во многом это объясняется отсутствием опыта доверительного взаимодействия на этом рынке.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ – ВО ГЛАВЕ УГЛА

Решение о выборе провайдера по аутсорсингу принимается во многом на основании экономических критериев. Компании

принимают решение о сокращении операционных расходов, и на сегодняшний день большинство из них выбирает партнера, основываясь в первую очередь на экономическом анализе. При этом могут игнорироваться другие, достаточно важные критерии: например, опыт работы провайдера услуг, реализованные проекты и портфолио текущих клиентов. Кроме того, следует обращать внимание на портфель оказываемых услуг – можно ли получить все необходимые услуги у одного провайдера. Очень часто при выборе партнера по аутсорсингу компании не уделяют должного внимания этической и корпоративной составляющей – наличию кодекса поведения, принципа организации, ее истории. Эти факторы



PHOTO: PIXELIO.DE

EIGENARTEN DES PERSONALMARKTES IM INTERNET-BUSINESS

OB IM SILICON VALLEY, IN CHINA, EUROPA ODER IN RUSSLAND: DIE INTERNETBRANCHE TEILT ÜBERALL GEMEINSAME MERKMALE, DIE AUCH DIE BERUFLICHEN ANFORDERUNGEN AN DIE MITARBEITER IN IHREN UNTERNEHMEN PRÄGEN.
CHRISTIAN TEGETHOFF, CT EXECUTIVE SEARCH

Das wohl wichtigste Kennzeichen der Internetbranche ist ihre Dynamik. Ständig werden neue Start-ups ins Leben gerufen, die in wenigen Monaten ihre Kunden- bzw. Nutzerzahlen und auch den Mitarbeiterbestand vervielfachen. Im Idealfall entwickeln sie sich zu Unternehmen, die ihren jeweiligen Markt beherrschen – wie die zitierten Erfolgsgeschichten Google und Facebook in den USA oder Alibaba in China.

Ziel der Venture-Kapitalgeber, welche die Gründer in den allermeisten Fällen finanzieren werden, ist dann der Ausstieg per Börsengang oder den Weiterverkauf an einen anderen Finanzinvestor. Auch Gründer und Mitarbeiter können dann mitunter märchenhafte Gewinne einfahren, wenn alles nach Plan verläuft.

Doch nur ein Bruchteil der Neugründungen schafft es an die Börse, den weitaus meisten geht zwischen den jeweils notwendigen Finanzierungsrunden die Puste aus, oder sie scheitern daran, Geldgeber für die nächste Geldspritze zu mobilisieren.

INTERNETGESCHÄFT VERLANGT FLEXIBILITÄT

Bei etlichen Internetprojekten ist bereits nach wenigen Monaten absehbar, dass sie keinen Erfolg haben werden – etwa, weil die angestrebten Nutzer- bzw. Besucherzahlen nicht generiert werden können. Für die Mitarbeiter in solchen Start-up-Unternehmen ist die Ungewissheit ein steter Wegbegleiter und sie müs-

sen stets damit rechnen, dass das Scheitern des Projektes eine realistische Möglichkeit ist.

Auch sind viele Arbeitsplätze in der Internetindustrie von vornherein als Projekt angelegt. Etwa dort, wo ein Einzelhändler einen Online-shop einrichten möchte, oder ein Nachrichtenportal die Möglichkeiten zur Vermarktung seiner Seite prüfen lassen will. In diesen Fällen kommen dann Experten für einige Wochen oder Monate zum Einsatz, um einen klar definierten Auftrag umzusetzen.

GESUCHT: JUNG UND RISIKOFREUDIG

Wer in der Internetbranche arbeiten will, sollte also flexibel und bereit sein, unternehmerisches Risiko zu tragen. Menschen, die an einem langfristigen sicheren Arbeitsplatz interessiert sind, werden sich hingegen deutlich weniger wohl fühlen.

„Ich arbeite lieber in einem jungen Team mit der Aussicht auf Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten“, so beschrieb ein von uns befragter Kandidat seine Haltung, „als jahrelang in der selben Funktion in einem stabilen Unternehmen zu arbeiten“. Das Risiko, sich bei schlechter Geschäftsentwicklung kurzfristig nach etwas Neuem umschauen zu müssen, nahm er gern in Kauf.

In unserer Praxis haben wir über die Jahre eine Vielzahl von Kandidaten interviewt, die für Positionen wie „Project Manager“, „Sales & Marketing Director“ oder „E-Commerce Manager“ im Ren-

nen waren. Kaum einer von ihnen war älter als 30, und sie verfügten durchweg über Lebensläufe, mit denen sie in „traditionellen“ Branchen kaum zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen worden wären.

Angesichts der Schnellebigkeit der Branche können Endzwanziger bereits in acht verschiedenen Firmen bzw. Projekten gearbeitet haben. Was im Maschinen- oder Automobilbau sicher ein KO-Kriterium wäre, gilt im Internetgeschäft eher als Ausweis von Dynamik, Flexibilität und Vielseitigkeit. Tatsächlich ist es in der Regel nicht dem Kandidaten anzulasten, wenn es „seine“ letzten drei fondsfinanzierten Start-ups nicht geschafft haben – vielmehr ist die fehlende Stabilität ein Spezifikum der Branche.

WICHTIGES MITBRINGSEL – PRAKTISCHE ERFAHRUNG

Praktisch alle erfolgreichen Mitarbeiter in Internetunternehmen verfügen über einen Hochschulabschluss, der aber längst nicht immer im Zusammenhang mit der aktuellen Tätigkeit stehen muss. Zwar gibt es in den Firmen Informatiker oder Marketing-Absolventen mit Online-Schwerpunkt, viele Internetspezialisten sind aber Autodidakten oder haben sich ihre Kenntnisse schon während der studienbegleitenden Arbeit angeeignet. Manche haben auch schon als Studenten mehr oder weniger erfolgreiche Internetprojekte konzipiert und umgesetzt, etwa spezialisierte Online-Shops oder auch Fanseiten zu bestimmten Themen. Die hier gewonnenen Erfahrungen sind es dann, die die Tür zur Mitarbeiter an professionellen Internet-Start-ups öffnen.

Die schnellen Veränderungen im technologischen Umfeld und die rasch wechselnden Nutzertrends bringen es mit sich, dass akademisches Wissen in der Branche nur von sehr begrenzter Relevanz ist. Je nach Einsatzgebiet können technische Kenntnisse oder eine Marketingausbildung zwar von Nutzen sein, die praktische Erfahrung ist aber von ungleich größerem Wert. Auch dies ist ein Grund, dass die beschriebenen „Portfoliolebensläufe“ mit vielen Stationen in der Branche populär sind.

GUTE CHANCEN IM E-COMMERCE

Die Verdienstmöglichkeiten sind generell gut, besonders gefragt und mit entsprechend attraktiven Vergütungen gelockt werden Marketingspezialisten, die Traffic auf die Seiten bringen und über innovative Modelle monetarisieren können.

Die aktuelle Wirtschaftskrise hat viele Geschäftsmodelle übrigens eher begünstigt, vor allem im Bereich E-Commerce: Bestellungen im Internet gelten als günstig. Konsumenten, die Geld sparen wollen, entscheiden sich somit häufiger gegen den stationären Handel und lassen sich ihre Waren nach Hause liefern.)

BL

Law. Accounting.

RECHTLICHE BERATUNG

START-UP UNTERSTÜTZUNG

ARBEITSERLAUBNIS UND
VISA

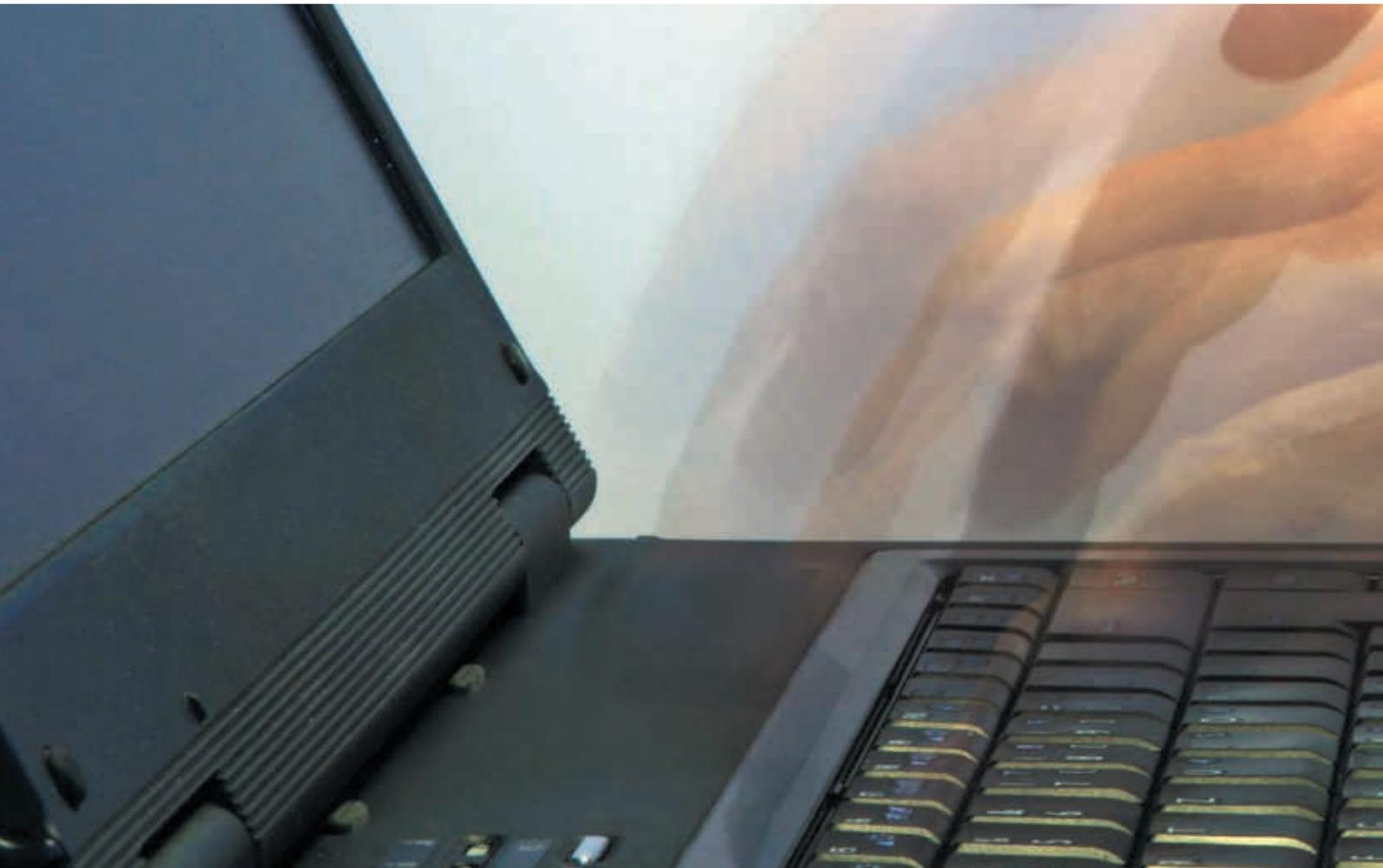
BUCHHALTUNG

TEL: +7(495)7-888-096

MOB: +7(905)5-421-366

EMAIL: INFO@BL-S.COM

WWW.BL-S.COM



ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОГО РЫНКА

БУДЬ ТО СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА, КИТАЙ, ЕВРОПА ИЛИ РОССИЯ: ИНТЕРНЕТ-ИНДУСТРИЯ ВЕЗДЕ ИМЕЕТ ОБЩИЕ ЧЕРТЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОТРУДНИКАМ ЭТИХ КОМПАНИЙ. / КРИСТИАН ТЕГЕТХОФФ, СТ EXECUTIVE SEARCH

Наиболее важной особенностью интернет-индустрии является ее динамическое развитие. Постоянно появляются новые стартапы, которые в течение нескольких месяцев многократно увеличивают количество своих клиентов или пользователей, а также число сотрудников. В идеале они развиваются в компании, которые доминируют на соответствующих рынках – как часто цитируемые истории успеха Google и Facebook в США или Alibaba в Китае.

Целью венчурных инвесторов, которые и финансируют в большинстве случаев учредителей, является выход через фондовый рынок или перепродажу на другого финансового инвестора. И учредители, и сотрудники, если все идет по плану, также могут иногда получить баснословные прибыли.

Но только незначительной доле стартапов удастся выйти на фондовый рынок, большинство же выдыхается между необходимыми финансовыми вливаниями, либо не может

найти доноров для очередной финансовой инъекции.

ОНЛАЙН-БИЗНЕС ТРЕБУЕТ ГИБКОСТИ

В некоторых интернет-проектах уже через несколько месяцев видно, что им не удастся достичь успеха – например, потому, что они не могут получить целевых пользователей или достаточного числа посетителей. Для сотрудников таких стартапов неопределенность является постоянным спутником, и они вынуждены постоянно считаться с реальной возможностью провала проекта.

Многие рабочие места в интернет-индустрии создаются с самого начала под определенный проект. Например, если ритейлер хочет создать интернет-магазин, или новостной портал хочет проверить возможности вывода на рынок своей страницы. В этих случаях в течение нескольких недель или месяцев используются эксперты для реализации четкой определенной задачи.

ТРЕБУЮТСЯ: МОЛОДЫЕ И ГОТОВЫЕ РИСКОВАТЬ

Кто хочет работать в интернет-индустрии, должен быть гибким и готовым рисковать. Люди, заинтересованные в долгосрочной стабильной работе, будут чувствовать себя здесь значительно менее комфортно.

«Я предпочитаю работать в молодом коллективе с перспективой продвижения и роста заработной платы, чем в течение многих лет работать на одной должности в стабильной компании», – так описал свое отношение к делу один из опрошенных нами кандидатов. Риск, связанный с тем, что в случае неудачи в краткосрочной перспективе придется искать новое место работы, его не пугает.

В нашей практике на протяжении многих лет мы проводили собеседования с большим количеством кандидатов, стремившихся получить должности «менеджер проекта», «директор по продажам и маркетингу» или «менеджер по онлайн-продажам». Мало кто из них был старше 30, и со своими резюме они вряд ли



были бы приглашены на собеседование в «традиционных» отраслях.

Учитывая быстрый темп развития интернет-отрасли, эти люди, не достигшие еще и 30 лет, могли уже поработать в восьми различных компаниях или проектах. То, что в машиностроении или автомобильной промышленности, послужит критерием отказа, в онлайн-бизнесе является свидетельством динамики, гибкости и многосторонности. На самом деле, как правило, это не вина кандидата, если три его последних финансируемых венчурными фондами стартапов потерпели неудачу в бизнесе, а скорее подтверждает специфику отрасли – отсутствие стабильности.

ВАЖНЫЙ ФАКТОР – ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Практически все успешные сотрудники в компаниях интернет-индустрии имеют высшее образование, но оно далеко не всегда связано с их актуальной деятельностью. Хотя в компании есть, конечно, выпускни-

ки вузов по специальности «информатика» или «онлайн-маркетинг», но многие специалисты, работающие сегодня в этой сфере являются «самоучками» или приобрели свои знания, работая здесь во время учебы в вузе. Некоторые из них, еще будучи студентами, создавали и осуществляли более или менее успешные интернет-проекты, такие как специализированные онлайн-магазины или интернет-страницы фанатов/любителей по конкретным темам. Опыт, накопленный здесь, позволяет открыть двери для работы в профессиональных интернет-стартапах.

Стремительные изменения в технологической среде и быстро меняющиеся тенденции среди пользователей являются причиной того, что академические знания в этой отрасли имеют лишь очень ограниченное значение. И хотя в зависимости от сферы деятельности технические знания или образование в сфере маркетинга могут быть полезны, практический опыт имеет несравненно большее значение.

Это также объясняет тот факт, что упомянутые выше «резюме-портфолио», в которых перечисляется несколько мест работы, популярны в этой отрасли.

ХОРОШИЕ ШАНСЫ ПРЕДЛАГАЕТ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Возможности заработка в онлайн-бизнесе, как правило, хорошие. Особенно востребованы и получают привлекательное вознаграждение маркетологи, которые приносят трафик на веб-страницы и могут монетизировать его с помощью инновационных моделей.

Нынешний экономический кризис скорее способствовал развитию многих бизнес-моделей, прежде всего, в области электронной коммерции: заказы по интернету считаются оптимальными по соотношению цена/качество. Потребители, которые хотят сэкономить, чаще предпочитают не стационарную торговлю, а заказывают товары с доставкой на дом.)



filesource - Manfred Gerber / pixelio.de

IT SERVICES IN RUSSLAND UND DER GUS – CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

IN DEN LETZTEN JAHREN IST DAS THEMA IT-OUTSOURCING/IT-OFFSHORING ZU MEHR ALS NUR EINEM TREND HERANGEWACHSEN. FÜR VIELE UNTERNEHMEN IST DAS EINE BEDEUTENDE MÖGLICHKEIT DER KOSTENEINSPARUNG.
THOMAS TITSCH, SCHNEIDER GROUP

In den Anfangsjahren dachte man bei Outsourcing und Offshoring von IT-Dienstleistungen in erster Linie noch an Länder wie Indien, die Philippinen und Malaysia. Jedoch sind inzwischen auch die Herausforderungen in diesen Ländern bekannt. Diese hängen noch nicht einmal so sehr mit der Sprachbarriere zusammen, sondern mit den kulturellen Unterschieden (was bedeutet ein „Ja“?), der Zeitverschiebung und der riesigen Entfernung. Schließlich steigt man nicht eben mal so ins Flugzeug, um in Kuala Lumpur nach dem Rechten zu sehen. Und mal ehrlich, wie effektiv kann man ein Team aus einer Entfernung von 10.000 Kilometer managen? All dies führt zu Qualitätsrisiken bei den dort eingekauften IT-Dienstleistungen, sodass teilweise selbst grundlegende SLAs nicht erfüllt werden.

OSTEUROPÄISCHES IT-POTENTIAL NUTZEN

Die Idee, sich in Europa nach Alternativen für IT-Outsourcing/-Offshoring umzusehen, ist nicht ganz neu. Jedoch sehen wir inzwischen – bedingt durch wachsenden Wohlstand und Lebenshaltungskosten – in Destinationen wie der Slowakei oder in den baltischen Staaten Preissteigerungen, die deren Sparpotenzial entsprechend einschränken.

Schauen wir uns also noch weiter im Osten um – in Russland, in Belarus und in der Ukraine. In diesen Ländern gibt es viele gut ausgebildete Arbeitskräfte. In Russland haben ca. 54 Prozent aller Arbeitskräfte eine Hochschulbildung; in Belarus ist es ungefähr ein Viertel. Zum Vergleich: Im Jahr 2010 hatten in Indien gerade einmal 9,8 Prozent der Arbeitskräfte eine universitäre Ausbildung.

EURASISCHE WIRTSCHAFTSUNION ALS LÖSUNGSANBIETER

Man muss zudem wissen, dass ab Januar 2015 durch die Gründung der Eurasischen Wirtschaftsunion mit den Mitgliedsstaaten Russland, Belarus und Kasachstan (und mit den Beitritten von Armenien und Kirgisistan im Laufe dieses Jahres) ein gänzlich neues Umfeld für westliche Investoren entstanden ist.

Mit der freien Bewegung von Waren und Dienstleistungen bietet die Eurasische Wirtschaftsunion für Unternehmen, die ihren Standort in einem der Mitgliedsländer haben, die Möglichkeit, alle Länder der Union ohne zusätzliche Zölle/Steuern zu beliefern.

REALER GEWINN DURCH VIRTUELLEN „HIGH-TECH-PARK“

Insbesondere Belarus ist für IT-Firmen interessant. In Belarus ist eine Registrierung des Unternehmens in einem virtuellen „High-Tech-Park“ auch dann möglich, wenn sich das Unternehmen selbst an einem ganz anderen Ort in Belarus befindet. Das Unternehmen kann dabei von einem extrem niedrigen Steuerersatz im „High-Tech-Park“ profitieren – sofern es denn auch tatsächlich im Hightech-Bereich arbeitet.

Ein weiterer Vorteil ist die geografische Nähe von Belarus zu Europa – die Zeitdifferenz zu Deutschland beträgt nur eine Stunde, was die Kommunikation zur Unternehmenszentrale und das Management des belarussischen Teams erleichtert. Auch kulturell gibt es weniger Probleme als mit anderen Standorten. Das Wort „Ja“ bedeutet hier dasselbe, wie auch in Deutschland.

Auch in der Ukraine sind IT-Dienstleistungen signifikant günstiger. Obwohl die wirtschaftliche Leistungskraft des Landes momentan sinkt, machen sich einige potentielle Investoren derzeit Gedanken über antizyklisches Handeln.

ÜBER MOSKAU NACH RUSSLAND

Kommen wir aber nun noch einmal auf Russland zu sprechen. Im Laufe der letzten Monate ist der Wechselkurs des russischen Rubels gegenüber dem Euro deutlich gefallen. Das macht die Importe von Waren und Dienstleistungen nach Russland teurer und weniger attraktiv. Auf der anderen Seite werden lokale Dienstleistungen dank der Abwertung der russischen Währung für westliche Investoren viel attraktiver, weil Gehälter und andere Kosten – in Euro betrachtet – entsprechend günstiger sind, auch wenn es in Rubel eine recht hohe Inflationsrate gibt.

Russland ist ein Land mit einem extrem hohen Zentralisierungsniveau. Fast alles ist hier an Moskau gebunden – sogar die Energiekonzerne, die ihre Öl- und Gasquellen mehrere Tausend Kilometer entfernt von der russischen Hauptstadt haben, sitzen oft in Moskau. Die Transportverbindungen zwischen den russischen Regionen gehen oft nur über Moskau. Auch die Kaufkraft ist in Moskau am höchsten. Deswegen ist es für Firmen, die ihre ersten Schritte in Russland machen, sehr wichtig, zunächst in der Hauptstadt Fuß zu fassen. Natürlich muss man auch in die Regionen gehen, wenn es um die lokale Produktion bestimmter Güter geht, die sehr nah am Verbraucher produziert werden. Aber für die meisten westlichen Unternehmen gilt immer noch die Regel: Die Gründung der ersten russischen Tochtergesellschaft muss in Moskau erfolgen.

IT-ZENTRALE MIT GOLDENEN KUPPELN

Wenn also die Nutzer von IT-Dienstleistungen in Moskau sitzen, sollten auch die Dienstleister nicht allzu weit entfernt sein. Prinzipiell muss dies nicht direkt in Moskau sein. Jedoch hat Moskau nach wie vor die beste Infrastruktur im Land und ist als Agglomeration mit 15 Millionen Einwohnern fast so bevölkerungsreich wie die Niederlande. Darüber hinaus zieht Moskau die besten Köpfe innerhalb Russlands an – für IT-Dienstleistungen ein nicht unerheblicher Umstand, denn seit der ersten Welle des IT-Outsourcing ist „Cost of poor Quality“ kein unbekannter Begriff mehr.

Das politische Umfeld in Russland erscheint im Moment zwar nicht sonderlich stabil, jedoch ist es unseres Erachtens gegenwärtig auch nicht das Ziel der russischen Politik, die Beziehungen zum Westen auf Null herunterzufahren. Und die Sanktionen betreffen durchaus nicht alle Gebiete; IT-Dienstleistungen fallen z.B. nicht darunter.)

ИТ-СЕРВИС В РОССИИ И СНГ – ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ТЕМА АУТСОРСИНГА/ОФШОРИНГА В ОБЛАСТИ ИТ СТАЛА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ТЕНДЕНЦИЕЙ. ДЛЯ МНОГИХ КОМПАНИЙ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ СУЩЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ. / ТОМАС ТИЧ, SCHNEIDER GROUP

Изначально, когда шла речь об аутсорсинге и офшоринге в сфере ИТ-услуг, на ум, прежде всего, приходили такие страны, как Индия, Филиппины и Малайзия. Сегодня уже известно и о проблемах, связанных с этими странами. Они возникают не столько из-за языкового барьера, сколько в связи с культурными различиями (что означает «да?»), разницей во времени и огромными расстояниями. В конечном счете, не сядешь же в самолет, чтобы посмотреть, как идут дела в Куала-Лумпуре. И если честно, насколько эффективно можно управлять работой команды на расстоянии 10 тыс. км? Все это ведет к рискам, связанным с качеством приобретаемых там ИТ-услуг, ведь зачастую не выполняются даже основные соглашения об уровне услуг.

ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ИТ

Идея поиска альтернативы для аутсорсинга/офшоринга в сфере информационных технологий в Европе не является абсолютно новой. Тем не менее, сейчас в таких целевых регионах, как Словакия или страны Балтии, мы наблюдаем – в связи с ростом благосостояния и прожиточного минимума – увеличение цен, которое соответственно ограничивает потенциальную экономию.

Итак, давайте посмотрим дальше на восток – на Россию, Белоруссию и Украину. В этих странах есть большое количество хороших специалистов. В России около 54% всех рабочих кадров имеют высшее образование; в Белоруссии их доля составляет около четверти. Для сравнения: в 2010 году в Индии только у 9,8% работников было университетское образование.

ПОСТАВЩИК РЕШЕНИЙ – ЕАЭС

Следует также знать, что с января 2015 года в результате создания Евразийского экономического союза (ЕАЭС), членами которого являются Россия, Белоруссия и Казахстан (и присоединившиеся к ним в этом году Армения и Кыргызстан), у западных инвесторов появились совершенно новые возможности.

Свободное движение товаров и услуг в ЕАЭС предоставляет компаниям, которые имеют свою площадку в одной из стран-членов, возможность осуществлять поставки

во все страны Союза без дополнительных таможенных пошлин и налогов.

РЕАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ В ВИРТУАЛЬНОМ «ХАЙ-ТЕК-ПАРКЕ»

Привлекательной для ИТ-компаний является, прежде всего, Белоруссия. Там возможна регистрация компании в виртуальном «хай-тек-парке», даже если сама компания находится в совершенно другом месте Белоруссии. Если компания на самом деле работает в высокотехнологичном секторе, она таким образом вполне выигрывает благодаря чрезвычайно низкой налоговой ставке в «хай-тек-парке».

Еще одним преимуществом является географическая близость Белоруссии к Европе – разница во времени с Германией составляет всего один час, это облегчает коммуникацию со штаб-квартирой предприятия и руководство белорусской командой сотрудников. И культурных различий в общении здесь меньше, чем в других странах. «Да» означает здесь то же самое, что и в Германии.

Украинские ИТ-услуги тоже весьма привлекательны по цене. Хотя экономическая мощь страны сейчас снижается, некоторые потенциальные инвесторы в настоящее время задумываются об антициклических действиях.

В РОССИЮ ЧЕРЕЗ МОСКВУ

Обратимся к России. За последние месяцы курс рубля по отношению к евро значительно снизился. Это делает импорт товаров и услуг в Россию более дорогим и менее привлекательным. С другой стороны, местные услуги, благодаря девальвации рубля, стали более привлекательными для западных инвесторов, поскольку заработная плата и другие расходы – рассматриваемые в евро – стали соответственно дешевле, несмотря на достаточно высокий уровень инфляции.

Россия является страной с очень высоким уровнем централизации. Почти все здесь связано на Москву – даже энергетические компании, нефтяные и газовые скважины которых находятся за несколько тысяч километров от российской столицы, часто располагаются в Москве. Транспортные связи между российскими регионами часто проходят только через Москву. И покупательная способность в Москве является самой высокой. Поэтому компаниям, которые делают свои первые шаги в России, очень важно сначала закрепитесь в столице. Конечно, необходимо также идти и в регионы, когда речь идет о местном производстве определенных товаров, которые производятся в непосредственной близости от потребителя. Но для большинства западных компаний по-прежнему действует правило: создание первого российского подразделения должно осуществляться в Москве.

ИТ-ЦЕНТР С ЗОЛОТЫМИ КУПОЛАМИ

Если пользователи ИТ-услуг находятся в Москве, поставщики услуг тоже не должны быть слишком далеко. В принципе, они не обязательно должны быть непосредственно в Москве. Тем не менее, Москва по-прежнему имеет лучшую инфраструктуру в стране и, являясь агломерацией с 15 млн жителей, почти не уступает Нидерландам. Кроме того, Москва притягивает лучшие умы России – для сферы ИТ это весьма важное обстоятельство, потому что, начиная с первой волны ИТ-аутсорсинга, понятие «стоимость плохого качества» стало достаточно известным.

Политическая обстановка в России в настоящее время представляется не очень стабильной, но мы не считаем, что целью российской политики в настоящее время является сведение своих отношений с Западом к нулю. А санкции касаются не всех областей: ИТ-услуги, например, под них не попадают.)



Chemig / Fotolia

NETZWERKPROFIL ALS VISITENKARTE

DIE ALLGEGENWÄRTIGE DIGITALISIERUNG GING AUCH AN DER HR-BRANCHE NICHT VORBEI. EIN BEISPIEL DAFÜR SIND KARRIERENETZWERKE, WELCHE SOWOHL FÜR BEWERBER ALS AUCH FÜR ARBEITGEBER VON VORTEIL SEIN KÖNNEN. MARIA TSCHANKOTADSE, AHK RUSSLAND

In Russland sind gleich mehrere Karrierenetze aktiv. Am meisten verbreitet sind LinkedIn, Xing, „Moi Krug“ (dt.: mein Kreis) und Professionaly.ru, wobei die letzten zwei momentan eher schwächer frequentiert sind. Auf Xing sind hauptsächlich deutschsprachige Fachkräfte zu finden und das populärste Netzwerk für Geschäftskontakte in Russland – wie übrigens auch weltweit – ist LinkedIn.

Karrierenetze bieten ihren Nutzern die Möglichkeit, Profileiten von Personen oder Unternehmen zu erstellen, Interessengruppen zu gründen sowie Stellenangebote zu veröffentlichen.

Facebook wird zwar auch oft für geschäftliche Kontakte genutzt: z.B. um Stellen auszuschreiben oder berufsbezogene Gruppen zu gründen. Das Hauptziel dieser Plattform bleibt jedoch nach wie vor private Kommunikation.

AUFGABE: EMPLOYER BRANDING

In allen großen Netzwerken können Unternehmen ihr eigenes Profil anlegen. Hier können sie sich und ihre Tätigkeit vorstellen, offene Stellen ausschreiben und über eigene Veranstaltungen und Neuigkeiten informieren. Auf diese Weise bleiben die Nutzer immer auf dem Laufenden, ohne extra die Webseite des Unternehmens besuchen zu müssen. Es hat sich gezeigt, dass heute mindestens 45 Prozent aller in Russland tätigen internationalen Unternehmen ihren LinkedIn-Auftritt regelmäßig pflegen.

Eine Präsenz in sozialen Netzwerken gehört zu den unentbehrlichen Instrumenten des Employer Brandings. Warum sollten Unternehmen ein gutes Arbeitgeberimage pflegen? – Eine gut aufgebaute Arbeitgebermarke ist ein wichtiger immaterieller Motivationsfaktor und hilft bei der Gewinnung neuer Mitarbeiter. Besitzt ein Unter-

nehmen positives Arbeitgeberimage, sind Kandidaten manchmal sogar bereit, auf ihre ursprünglichen Gehaltsvorstellungen zu verzichten, um eine Anstellung zu bekommen.

FEEDBACK ALS IMAGEFRAGE

Ein bedeutender Aspekt der Imagebildung ist Kommunikation mit den Bewerbern. Wie gut sie funktioniert, hängt in erster Linie davon ab, wie verantwortungsbewusst der Personalvermittler arbeitet. Denn selbst im Falle einer Absage soll der Bewerber eine korrekte und begründete Antwort bekommen. Damit hat Personalsuche einen direkten Einfluss auf das Image des Unternehmens.

„Oft haben Mitarbeiter von Personalagenturen oder selbständige Vermittler nicht genug Zeit für eine Rückmeldung. Das hinterlässt einen schlechten Eindruck, und zwar vielmehr über das Unternehmen als über die Agentur“, kommentiert einer unserer Bewerberkandidaten. „In einem guten Unternehmen zeigen Recruiter oder externe Personalvermittler dabei mehr Verantwortungsbewusstsein, denn für sie geht es um Image und auch um die Möglichkeit, den Kontakt bei Bedarf zu erneuern.“

BUSINESS-NETZWERKE SIND FÜR GESCHÄFTE DA

Nach unserer Erfahrung werden Karrierenetze am stärksten von Mittel- und Top-Managern genutzt. Sie tauschen sich gern mit Kollegen aus, verfolgen Branchennachrichten und halten eventuell Ausschau nach neuen beruflichen Herausforderungen. Gleich aktiv sind unternehmenseigene Recruiter und Mitarbeiter der Personalagenturen.

Bei Fragen rund um das Stellenangebot können potenzielle Bewerber den Mitarbeiter des Unternehmens bzw. der Personalagentur direkt anschreiben. Das unterscheidet Karrierenetze

von den gewöhnlichen Jobportalen, wo man die Bewerbung „blind“ abschickt. Netzwerke wie LinkedIn sorgen für einen offenen Dialog und ermöglichen ein schnelles Feedback. Das entspricht den Erwartungen der Bewerber: Kandidaten, die wir über Karrierenetze gefunden haben, haben das mehrfach bestätigt. Die überwiegende Mehrheit von ihnen findet eine derartige Kommunikation mit den Recruitern sehr effektiv.

Damit diese auch auf der anderen Seite effektiv abläuft, muss der Recruiter einiges dafür tun. Er platziert die Stellenausschreibung im Account des Unternehmens oder in seinem eigenen Netzwerkprofil, gibt Rückmeldungen zu den eingehenden Bewerbungen, beantwortet Fragen der Bewerber. Darüber hinaus sucht er auch selbstständig nach passenden Kandidaten und schickt ihnen Stellenangebote. Hier muss man beachten, dass man auf LinkedIn einige Nutzer erst dann anschreiben darf, wenn man über ein bestimmtes Netzwerk an Kontakten verfügt.

ZUVERLÄSSIGE EMPFEHLUNGEN WICHTIG

Hat sich der Vermittler auf eine oder mehrere Branchen spezialisiert, baut er ein Netzwerk von kompetenten Kontakten aus der betreffenden Branche auf. Nach diesem Prinzip arbeitet unsere HR-Abteilung, die für deutsche Unternehmen in Russland Personal sucht. Wenn es um Empfehlungen geht, sind Informationen aus einem bewährten Kreis von Branchenprofis wesentlich zuverlässiger.

Eine andere Strategie der Netzwerkerweiterung ist chaotisches Kontaktknüpfen, was eher für große Personalagenturen typisch ist. Eine Untersuchung der Stellenangebote in Karrierenetzen in den letzten drei Monaten hat gezeigt, dass etwa 50 Prozent davon von großen Agenturen veröffentlicht werden. Oft wissen Mitarbeiter der Agenturen zu wenig über die Unternehmensstrategie oder die branchenspezifischen Besonderheiten, denen ein Kandidat entsprechen sollte. In diesem Fall dauert es nicht nur länger, einen geeigneten Kandidaten zu finden, sondern es erhöht sich auch das Risiko, einen Mitarbeiter einzustellen, den seine Zukunftskollegen nicht empfehlen würden.

IMAGEPFLEGE IN KRISENZEITEN

Es ist für ein Unternehmen zu jeder Zeit wichtig, ein positives Image aufrecht zu erhalten. Selbst wenn das Unternehmen keinen aktuellen Bedarf an neuen Mitarbeitern hat, könnte dieser in einem halben Jahr entstehen. Die Mehrheit der Kandidaten, die wir im letzten Jahr befragt haben, gab an, dass sie im Moment einen festen Arbeitsplatz nicht wechseln würden. Eine Ausnahme bildeten dabei Unternehmen mit einer sichtbaren Marktpräsenz und einem guten Ruf.

Unternehmen sollten daher mit großer Sorgfalt ihre Personalvermittler aussuchen und im Idealfall HR-Fachleute mit Branchenspezialisierung bevorzugen.)

ПРОФИЛЬ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ КАК ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

ПОВСЕМЕСТНАЯ ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НЕ ОБОШЛА СТОРОНОЙ И СФЕРУ ПОИСКА ПЕРСОНАЛА. ОДИН ИЗ ПРИМЕРОВ – ПРОФСЕТИ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫ КАК КАНДИДАТАМ, ТАК И РАБОТОДАТЕЛЯМ. / МАРИЯ ЧАНКОТАДЗЕ, РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКАЯ ВТП



В России представлены сразу несколько профессиональных социальных сетей. К наиболее развитым из них относят LinkedIn, Xing, «Мой круг» и Профessionals.ru. Два последних ресурса – менее используемые на сегодняшний день. В деловой сети Xing сосредоточены в основном немецкоязычные специалисты. Самым же популярным ресурсом деловых контактов в России, как, впрочем, и во всем мире, является LinkedIn.

Что предлагают сети своим пользователям? Возможность создать свою персональную страницу, страницу компании, группу, которая объединит специалистов по профессиональным интересам, а также возможность размещать вакансии.

Для профессионального общения порой используется и Facebook: пользователи размещают вакансии или создают профгруппы. Однако главной целью этой сети было и остается дружеское общение.

ЗАДАЧА: HR-БРЕНДИНГ

Во всех крупных социальных сетях компании могут создать свою страницу. Здесь им предоставляется возможность рассказать о себе и своей деятельности, разместить новости компании, заявить о своих мероприятиях и об открытых вакансиях. Так, пользователи получают новости о компании без необходимости отдельного посещения ее сайта. На сегодняшний день, как показывает практика, страницы в LinkedIn со стабильно обновляемым контентом ведут не менее 45% международных компаний, работающих в России.

Присутствие в соцсетях – неотъемлемая часть HR-брендинга компании. Грамотно выстроенный HR-бренд является нематериальным фактором мотивации и помогает привлечь новых сотрудников. Если компания имеет привлекательный имидж работодателя, то кандидаты готовы порой даже поступиться своими финансовыми ожиданиями ради работы в ней.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ – ВОПРОС ИМИДЖА

Значимым атрибутом формирования имиджа компании является обратная связь относительно вакансии, которая в первую очередь

зависит от уровня ответственности рекрутера. Даже в случае отказа кандидат должен получить вежливый и обоснованный ответ. Это и есть прямая связь между поиском персонала и HR-брендингом.

«Часто сотрудникам кадровых агентств или частным рекрутерам не хватает времени на то, чтобы вовремя дать кандидатам обратную связь. И это оставляет осадок – больше в восприятии компании, чем агентства, – комментирует один из наших кандидатов. – В хорошей компании рекрутеры или внешние отраслевые HR-ы так или иначе ответственны в этом вопросе – для них это вопрос имиджа, а еще – возможность возобновить общение с кандидатом при необходимости».

ДЕЛОВЫЕ СЕТИ ДЛЯ ДЕЛ

Наиболее активно, согласно нашим данным, профессиональными социальными сетями пользуются специалисты среднего и высшего уровня. Им интересно общение с коллегами, отслеживание новостей их отрасли, иногда – поиск работы. На одном с ними уровне по активности находятся рекрутеры компаний или кадровых агентств.

Здесь можно, заинтересовавшись вакансией, сразу напрямую написать сотруднику компании или агентства. В этом отличие профсетей от обычных сайтов по поиску работы, где отклик на вакансию уходит кадровику-невидимке. LinkedIn создает режим открытого диалога: можно задать рекрутеру вопрос о вакансии, а также оперативно получить обратную связь. Это соответствует ожиданиям соискателей: мы неоднократно в этом убеждались, опрашивая найденных нами через профсети кандидатов. Преобладающее большинство опрошенных считает подобное взаимодействие с рекрутерами очень эффективным.

Чтобы это взаимодействие было эффективным и с обратной стороны, рекрутеру приходится изрядно потрудиться. Он размещает информацию о вакансии на странице компании или на своей личной странице, реагирует на отклики, отвечает на дополнительные вопросы кандидатов. Помимо всего этого, рекрутер еще занимается самостоятельным поиском, отправляя предложения

интересным кандидатам. Здесь надо учесть, что в LinkedIn можно написать далеко не каждому пользователю – необходимо предварительно создать определенную сеть контактов.

ВАЖНЫ РЕКОМЕНДАЦИИ ИЗ НАДЕЖНЫХ РУК

Если рекрутер специализируется на определенной отрасли (их может быть несколько), у него формируется собственный круг контактов из специалистов той или иной отрасли. Именно по такому принципу работает HR-отдел нашей организации, который активно занимается поиском персонала для немецких компаний в России. От проверенного круга информация будет значительно более надежной, поскольку рекрутер получает рекомендацию о человеке «с рынка» от человека «с рынка».

Другой вариант формирования собственной сети – хаотичный, который более характерен для специалистов крупных кадровых агентств. Исследование вакансий, размещенных в профсетях за последние три месяца, показывает, что около 50% вакансий размещены от имени крупных кадровых агентств. Зачастую у сотрудников агентств нет достаточно информации о стратегии компании, ее отраслевых особенностях, под которые подбирается кандидат. В таком случае не только увеличивается время поиска подходящего кандидата, но и повышается риск привлечения сотрудника, которого его «коллеги по цеху» не стали бы рекомендовать.

РАБОТА НАД ИМИДЖЕМ В КРИЗИС

Создание и поддержание благоприятного имиджа компании важно всегда. Даже если сегодня у компании нет потребности в новом персонале, она может появиться через полгода. Большинство опрошенных нами за последний год кандидатов указывали, что не готовы сейчас переходить в другую компанию при наличии стабильного места работы. Исключение составляют компании с «видимым» брендом и хорошей репутацией.

Компаниям следует с большим вниманием выбирать HR-посредников для совместной работы, желательно – отдавая предпочтение отраслевым HR-специалистам.)



Rolf Wenzel / pixelcode

Der russische Markt für Heimelektronik und Elektrohausgeräte schrumpft – vor allem in den unteren und mittleren Preissegmenten.

»»» RUSSISCHE VERBRAUCHER KAUFEN WENIGER ELEKTROHAUSGERÄTE

Der russische Markt für Heimelektronik und Elektrohausgeräte schrumpft: Bis zum Jahresende wird das Marktvolumen im Vergleich zu 2014 in Rubel um 22 Prozent und in Stück um 24,3 Prozent fallen. Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) geht davon aus, dass die Nachfrageschwäche in den kommenden zwei Jahren anhält.

Besonders hoch waren die Rückgänge in den unteren und mittleren Preissegmenten. Der Verkauf teurer Geräte ließ nach, doch fiel der Rückgang hier weniger gravierend aus. Offensichtlich verfiel bei interessierten Kunden das Argument, dass es sich beim Erwerb eines teuren Markengeräts um eine gut angelegte Zukunftsinvestition handele.

Hauptgrund für die schwache Entwicklung des Absatzes sind die sinkenden Realeinkommen der russischen Bevölkerung. Im Mai 2015 betrug das Durchschnittseinkommen pro Kopf rund 27.700 Rubel (ca. 450 Euro) und lag damit um 6,4 Prozent unter dem Vergleichswert vom Mai 2014, meldete der Föderale Statistikdienst Rosstat.

Um Montagekapazitäten in Russland trotz schwacher Inlandsnachfrage einigermaßen auslasten zu können, versuchen sich einige Hersteller im Export. So liefert Robert Bosch Hausgeräte mit zwei Werken im Gebiet Leningrad nach eigenen Angaben bereits aus Russland in die Europäische Union, nach Asien und in die Türkei.

»»» GRÜNES BAUEN IST EIN ZARTES PFLÄNZCHEN

Im internationalen Vergleich besteht beim grünen Bauen in Russland noch Aufholbedarf. Zwar sind die Anforderungen an ökologische Aspekte in der Projektierung und Bauausführung – unter anderem durch die Regierungsverordnung Nr. 18 vom 25. Januar 2010 – recht hoch. Seit 2013 muss auch auf die Einbeziehung erneuerbarer Energiequellen bei der Planung und beim Betreiben von Gebäuden geachtet werden. Der Russian Green Building Council (RuGBC) schätzt jedoch, dass viele dieser Forderungen das Papier nicht wert sind, auf dem sie stehen. So sei die Bauwirtschaft in Russland weniger energieeffizient und weniger wettbewerbsfähig als in den entwickelten Industrieländern. Als Gründe dafür werden der Überfluss an Bodenschätzen und Energieträgern bei einer gleichzeitig chronischen Nichtbeachtung der eigenen Baunormen und einem durchschnittlich niedrigen Kenntnisstand potenzieller Anwender über relevante Energiesparmöglichkeiten gesehen.

Hinzu kommt, dass in der aktuellen Rezession möglichst billig gebaut werden soll. Wenn überhaupt, so können sich energieeffiziente Technologien am Bau fast nur solvente private Investoren leisten. Doch vermögende Privatinvestoren mit einem Faible fürs grüne Bauen sind rar oder derzeit nicht gewillt, sich auf mittel- bis langfristige Projekte einzulassen.

»»» RUSSLAND WILL SCHIFFSWERFTEN AUSBAUEN

Neue Schiffe für russische Reedereien und Fischfangunternehmen sollen weitgehend in heimischen Werften gebaut werden, plant die Regierung. Im Ergebnis soll die Einfuhr von Schiffen bis 2020 um 70 Prozent sinken.

Der größte Bedarf besteht zurzeit bei Offshore-Plattformen, Versorgungsschiffen und Tankern für die Öl- und Gasindustrie, Schüttgut- und Containerschiffen, Eisbrechern und Fischfangschiffen. Rund 90 Prozent der Fischfangschiffe müssen zurzeit im Ausland beschafft werden. Fast genauso hoch ist der Anteil bei Containerschiffen oder Versorgungsschiffen für den Öl- und Gastransport.

Der Staat will die heimischen Werften künftig mit mehr Aufträgen versorgen. Teilweise holt er sogar Schiffbaubetriebe aus Konkursverfahren zurück, wie das Onescher Schiffbau-Schiffsreparatur-Werk in Petrosawodsk. Die Werft musste 2012 den Betrieb mangels Rentabilität einstellen. Aufgenommen wurde die Arbeit erneut 2014, nachdem das Staatsunternehmen Rosmorport als Besitzer eingestiegen war und für Aufträge sorgte.

Westliche Anbieter von Schiffbautechnik, die nun vor dem Dilemma einer Einfuhrbeschränkung stehen, könnten als Ausweg die Einrichtung von Montagewerken vor Ort erwägen. Dadurch würden sie zu juristischen Personen nach russischem Recht und erhielten somit Zugang zu öffentlichen Beschaffungsmaßnahmen.

»»» STADIEN ZUR FUSSBALL-WM 2018 FALLEN BESCHIEDENER AUS

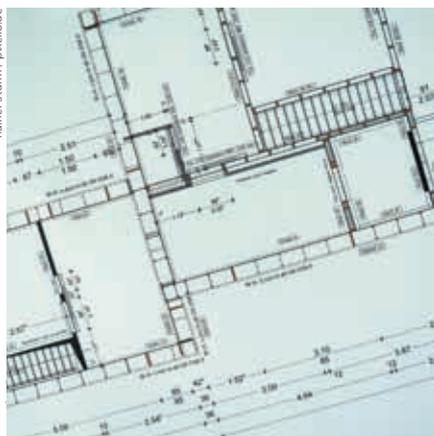
Aufgrund von Haushaltsengpässen der russischen Regierung werden die bautechnischen Planungen zur Fußball-WM 2018 revidiert. Kürzungen sind beim Bau bzw. Umbau von fünf Stadien geplant. Pauschal abgelehnt hat das Sportministerium die Übernahme von Mehrkosten beim Stadionbau in Samara, Saransk, Wolgograd, Nischni Nowgorod und Rostow-am-Don. Die Projekte Jekaterinburg und Kaliningrad wurden mit Einverständnis der FIFA von 45.000 auf 35.000 Zuschauerplätze abgespeckt.

Eine Sportgroßveranstaltung der bautechnischen Superlative, wie es noch zu den olympischen Winterspielen 2014 in Sotchi der Fall war, wird es zur Fußball-WM 2018 somit nicht geben.

Neben der Kostenbremse beim Stadionbau werden Kürzungen der Infrastruktur um die Stadien herum geprüft. Auf der Streichliste befindet sich aktuell der Bau von 25 Hotels mit zusammen 5000 Betten. Das wären etwa 30 Prozent der geplanten Unterbringungsmöglichkeiten für WM-Gäste.

Weitere Informationen zu den WM-Vorbereitungen in Russland unter: www.sport-russland.de

Rainer Sturm / pixelcode



Derzeit spielen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit bei Bauherren in Russland eine untergeordnete Rolle.



Jerry Sawluk / pixelcode

Neue Schiffe für Russland sollen weitgehend in heimischen Werften gebaut werden: Der Staat verspricht dabei Unterstützung.

ZUSAMMENGESTELLT AUS ARTIKELN DER GERMANY TRADE AND INVEST WWW.GTAI.DE

»» РОССИЙСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ПОКУПАЮТ МЕНЬШЕ БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

Российский рынок бытовой электроники терпит потери: к концу года объем рынка по сравнению с 2014 годом сократится на 24,3% в денежном и на 22,0% в количественном выражении. Согласно прогнозу маркетинговая компания GfK, слабый спрос сохранится и в ближайшие два года.

Особенно значительным было снижение в нижнем и среднем ценовых сегментах. Продажи дорогостоящей техники также замедлились, но снижение здесь было не столь сильным. Очевидно, на заинтересованных клиентов действовал аргумент, что приобретение дорогой техники известных брендов является хорошей инвестицией в будущее.

Основной причиной слабого развития продаж является снижение реальных доходов населения России. Как сообщила Федеральная служба государственной статистики Росстат, в мае 2015 года средний доход на душу населения составил примерно 27 700 рублей (около 450 евро), что на 6,4% ниже по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Чтобы в какой-то степени лучше использовать сборочные мощности в России, несмотря на слабый внутренний спрос, некоторые производители пытаются работать на экспорт. Так, Robert Bosch Hausgeräte, имеющий два завода в Ленинградской области, заявляет, что уже поставляет товары из России в Европейский Союз, страны Азии и Турцию.

»» ЗЕЛЕНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – РАСТЕНИЕ НЕЖНОЕ

По международным стандартам зеленое строительство в России еще значительно отстает. Хотя требования к экологическим аспектам в планировании и строительстве – например, в Постановлении правительства № 18 от 25 января 2010 года – довольно высокие. С 2013 года в области планирования и эксплуатации зданий также указывается на необходимость интеграции возобновляемых источников энергии. Однако, по оценке Российского совета по экологическому строительству – Green Building Council (RuGBC), многие из этих требований не стоят той бумаги, на которой они написаны. Таким образом, строительная отрасль в России менее энергоэффективна и менее конкурентоспособна, чем в развитых индустриальных странах. В качестве причин указывается богатство природных ресурсов и в то же время хроническое несоблюдение строительных норм и в среднем низкий уровень знаний потенциальных пользователей о возможностях энергосбережения.

Кроме того, в условиях нынешней рецессии в строительстве стараются придерживаться строгой экономии. Энергосберегающие технологии в строительстве могут позволить себе лишь состоятельные частные инвесторы. Но состоятельные частные инвесторы с интересом к зеленому строительству встречаются редко, либо в настоящее время просто не хотят участвовать в средне- и долгосрочных проектах.

»» РОССИЯ ПЛАНИРУЕТ МОДЕРНИЗАЦИЮ ВЕРФЕЙ

Правительство планирует строительство новых кораблей для российских судоходных и рыболовецких компаний в основном на отечественных верфях. В результате импорт судов к 2020 году должен сократиться на 70%.

Наибольший спрос в настоящее время существует на морские платформы, суда обеспечения и танкеры для нефтяной и газовой промышленности, суда для перевозки сыпучих грузов и контейнерные суда, ледоколы и рыболовные суда. В настоящее время за рубежом закупается около 90% рыболовных судов. Почти также высока доля импорта контейнеровозов или судов обеспечения для перевозки нефти и газа.

Государство хочет обеспечить в будущем больше заказов для отечественных верфей. Оно даже возвращает к жизни судостроительные предприятия, закрытые вследствие банкротства, как например, Онежский судостроительно-судоремонтный завод в Петрозаводске. Верфь была вынуждена прекратить свою деятельность в 2012 году из-за нерентабельности. Работа возобновилась в 2014 году, после того, как владельцем стала государственная компания Росморпорт и позаботилась о получении заказов.

Западные поставщики технологий судостроения, которые в настоящее время столкнулись с дилеммой в ограничении импорта, могут подумать о создании сборочных заводов на местах. В таком случае они становятся юридическим лицом в соответствии с законодательством РФ и, следовательно, могут получить доступ к государственным заказам.

»» СТАДИОНЫ ДЛЯ ЧМ-2018 БУДУТ БОЛЕЕ СКРОМНЫМИ

Из-за бюджетных ограничений будут пересмотрены строительные планы для ЧМ-2018. Планируются сокращения при строительстве или модернизации пяти стадионов. Минспорта РФ полностью отклонило финансирование дополнительных расходов на стадионах в Самаре, Саранске, Волгограде, Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону. В проектах в Екатеринбурге и Калининграде с согласия ФИФА было снижено количество зрительских мест с 45 тыс. до 35 тыс.

Такого спортивного размаха, как это было в 2014 году на зимних Олимпийских играх в Сочи, на ЧМ-2018 уже не будет.

Наряду с сокращением затрат на строительство стадионов проверяется возможность сокращения и в инфраструктуре вокруг стадионов. В списке сокращений в настоящее время находится строительство 25 отелей в общей сложности на 5000 мест. Это составляет около 30% от запланированного количества для размещения гостей чемпионата.

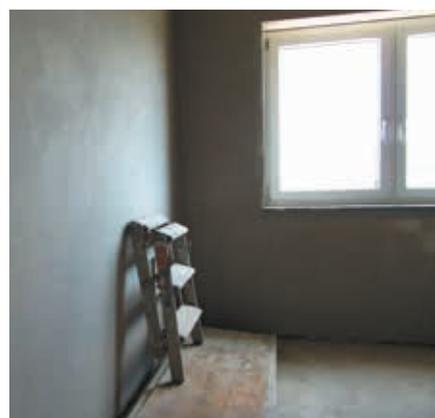
Подробнее о подготовке ЧМ в России мы информируем на сайте www.sport-russia.de

Дебора Вебер / pixelcode



Объем рынка бытовой электроники сокращается – особенно в нижнем и среднем ценовых сегментах.

Райнер Штурм / pixelcode



Энергоэффективность у застройщиков России в настоящее время – далеко не на первом месте.

Эрик Вестендарт / pixelcode



Новые корабли для России должны строиться на отечественных верфях: государство обещает поддержку.

**ВЫДЕРЖКИ ИЗ СТАТЕЙ АГЕНТСТВА
GERMANY TRADE AND INVEST WWW.GTAI.DE**



Artur Marciniak / Fotolia

DIGITALE TECHNIK AUF DER BAUSTELLE

Es wäre jedoch falsch anzunehmen, dass Informationstechnik nur in der Bauplanung Einsatz findet. Auch Bauleiter können in ihrer Arbeit auf moderne Digitaltechnik zurückgreifen: Das virtuelle Gebäudemodell mit allen dazugehörigen Informationen wird in ein Tablet hochgeladen, wobei diese Daten allen Beteiligten online zur Verfügung stehen und alle Vorschriften der Bauaufsichtsbehörde sowie Informationen über Fehlerbehebung direkt von der Baustelle übermittelt werden. Auf diese Weise ist der Bauleiter jederzeit erreichbar, der Investor wird vollständig und in Echtzeit über den Bauablauf informiert, und der Auftraggeber spart Zeit, Geld und Kraft.

INTELLIGENTE LÖSUNGEN MODELLIEREN

Aber auch das ist noch nicht alles: Es gibt in der Bauwirtschaft eine ganze Reihe intelligenter Lösungen anderer Art. Zum Beispiel wurde 2014 das Zentrum „Spectrum R&D“ eröffnet, welches Computermodellierung verschiedener natürlicher Wirkungsfaktoren anbietet (aerodynamische Modellierung, Berechnung des Fußgängerkomforts, Bewertung der Feuerbeständigkeit). Darüber hinaus können hier Modelle einzigartiger Konstruktionen und architektonischer Formen erstellt werden. Dazu benutzt man spezielle Software für komplizierte nichtlineare und seismische Berechnungen.

Haben Sie schon mal darüber nachgedacht, warum Sie in einigen Neubausiedlungen vom starken Wind regelrecht umgeworfen werden, während in anderen Ruhe und Gemütlichkeit herrscht? Oder haben Sie sich schon mal gefragt, was mit der Fassade des Nachbarhauses passiert ist und warum sie renoviert werden muss? Fehlerhafte Bauplanung kann aber auch wesentlich ernstere Folgen haben: Wir erinnern uns alle an die tragische Geschichte des Freizeitbades „Transvaal Park“, bei dessen Einsturz dutzende Menschen ums Leben kamen. Wäre es damals möglich gewesen, ein Computermodell des Objekts zu erstellen, hätte diese Katastrophe sicherlich vermieden werden können.

Es ist also nicht zu übersehen, dass die Zukunft auch in die konservativsten Bereiche unseres Lebens vorgedrungen ist. Doch nach wie vor stimmt auch, dass selbst die intelligenteste Maschine niemals den Menschen ersetzen können wird und gerade bei der Entwicklung von modernen Technologien das Personal oft eine entscheidende Rolle spielt. In den Hochschulen wird die 3D-Bauplanung noch nicht gelehrt, in vielen Unternehmen gibt es noch keine einheitlichen systemischen Ansätze bei der Prozessorganisation, deshalb sind die praktischen Erfahrungen, die Fachleute heute bei der Projektumsetzung sammeln, Gold wert. Denn diese Erfahrungen bilden schließlich die Grundlage des Fortschritts.)

QUADRATMETER IN 3D

HÄUSER BAUEN MIT DIGITALEN TECHNOLOGIEN? VON DER PLANUNG BIS ZUM DACHBAU – AUCH BEIM BAU WERDEN TECHNISCHE INNOVATIONEN AKTIV IMPLEMENTIERT.
WLADIMIR IWANOW, GK „SPEKTRUM“

In letzter Zeit erleben wir eine stetig wachsende Computerisierung vieler Lebensbereiche. In erster Linie geht es dabei um die Verbreitung des Internets, Digitalfernsehen, Entwicklung der CCTV-Systeme, Prozessautomatisierung unter Verwendung neuester Technologien. Im Grunde genommen, dient Computerisierung dazu, das Potential der Informationstechnik maximal zu nutzen, um das Leben der Menschen komfortabler zu gestalten. Allerdings könnte man meinen, dass so eine konservative Branche wie Bauwirtschaft für digitale Technik noch lange verschlossen bleiben wird. Diesen Mythos wollen wir an dieser Stelle entkräften.

JEDES BAUPROJEKT BEGINNT MIT EINER IDEE

In den Fachkreisen weiß man, dass Bauen nicht mit der Vergebung des Bauauftrags und nicht mit einer Baugrube beginnt, sondern lange davor. Und zwar dann, wenn beim Investor die Idee reift, wie er seine Investitionen effektiv kapitalisieren und das Bauobjekt erfolgreich realisieren könnte. Darauf folgt ein mehrstufiger Prozess, der solche Schritte wie Ausarbeitung des Businessplans, Beauftragung der Beraterunternehmen, Beantragung eines Kredits und Auswahl zuverlässiger Partner und Auftragnehmer beinhaltet.

Planung gehört zu den wichtigsten Phasen eines Bauprojekts. In dieser Phase erst entstehen klare Vorstellungen vom zukünftigen Aussehen des Bauobjekts, seinem architektonischen Wert und der gebäudetechnischen Komplexität. Gerade die Planungsphase spielt oft eine entscheidende Rolle in einem Bauprojekt, deshalb ist es nicht verwunderlich, dass neue Technologien hier nicht ausbleiben konnten.

3D-BAUPLANUNG UND IHRE MÖGLICHKEITEN

Immer öfter wird im Zusammenhang mit der Bauplanung der Begriff BIM (Building Information Modeling) erwähnt. Viele erfahrene Experten stellen sich dabei sofort ein 3D-Modell eines Gebäudes vor – einen virtuellen Raum, den man, beispielsweise vom Tablet aus, durchwandern und dabei alle Besonderheiten der Architektur, Konstruktion des Gebäudes und der Gebäudetechnik kennen lernen kann. Jedes Objekt in einem solchen Modell besitzt eine Reihe von Eigenschaften, welche angezeigt werden, wenn man den Cursor an das gewünschte Objekt bewegt. Ein BIM-Modell ermöglicht es, alle Ingenieurlösungen im Laufe der Bauplanung effektiv miteinander zu verknüpfen, Fehler zu reduzieren, Lösungen zu optimieren und folglich bestmögliche Qualität des Projekts bei kurzen Fristen zu gewährleisten. Experten von GK „Spektrum“ verfügen bereits über Erfahrungen erfolgreicher Projektumsetzung nach der BIM-Methode und sind überzeugt, dass dieser Technologie die Zukunft gehört.

Erfreulich ist auch, dass die Initiative der Ingenieurunternehmen zur Implementierung der 3D-Bauplanung nun auch beim Staat positiven Anklang findet. Im Dezember 2014 verabschiedete das Ministerium für Bauwesen, Wohnungs- und Kommunalwirtschaft der Russischen Föderation den Erlass über die sukzessive Implementierung der BIM-Technologien und ließ die ersten, als BIM-Modelle geplanten Pilotprojekte auswählen. Darunter sind auch unsere Projekte zu finden, die im September zur Begutachtung eingereicht werden.

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В 3D

КАК С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОСТРОИТЬ ДОМ? ОТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ К ВОЗВЕДЕНИЮ КРЫШИ – ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ УЖЕ ВНЕДРЯЮТСЯ.
ВЛАДИМИР ИВАНОВ, ГК «СПЕКТРУМ»

В последнее время мы сталкиваемся с все большей компьютеризацией многих сфер жизни. В первую очередь это распространение интернета, цифровое телевидение, развитие систем видеонаблюдения, автоматизация различных процессов при помощи современных технологий. По сути, весь смысл компьютеризации сводится к тому, чтобы наиболее широко использовать возможности информационно-компьютерных технологий и сделать жизнь людей интереснее и комфортнее. Однако, казалось бы, до такой консервативной отрасли, как строительство, «цифра» дойдет не скоро. И сейчас мы развеиваем этот миф.

СТРОИТЕЛЬСТВО НАЧИНАЕТСЯ С ИДЕИ

В профессиональных кругах знают, что процесс строительства начинается не с найма подрядчика и рытья котлованов, а задолго до этого – когда инвестору приходит в голову идея, как можно эффективно капитализировать инвестиции и успешно реализовать объект. Далее следует сложный и многоступенчатый процесс, включающий разработку бизнес-плана, привлечение консультантов, заимствование средств, выбор надежных партнеров и подрядчиков.

Проектирование – один из важнейших этапов развития объекта. Именно на стадии проектирования появляется реальное понимание, как будет выглядеть объект, какую архитектурную ценность он будет представлять, насколько он станет сложным с точки зрения прокладки инженерных коммуникаций. Именно этот этап во многом является ключевым для проекта, поэтому неудивительно, что современные технологии не могли обойти проектирование стороной.

3D-ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ

Все чаще в проектировании встречается аббревиатура BIM (Building Information Modeling) – информационное моделирование здания. Многие искушенные эксперты тут же представляют 3D-модель здания, которая напоминает компьютерную «бродилку» и позволяет перемещаться в виртуальном пространстве с планшета или другого гаджета, изучая все особенности архитектуры,

конструктива и инженерии сооружения. Каждый объект в такой модели имеет свои характеристики, о которых можно узнать, просто указав на них. В процессе проектирования BIM-модель позволяет эффективно увязывать все инженерные решения, уменьшать количество ошибок, оптимизировать решения и, как следствие, обеспечивать лучшее качество проекта для инвестора в сжатые сроки. Эксперты компании ГК «Спектрум», которые уже имеют опыт успешной реализации проектов с использованием BIM-технологий, уверены, что за BIM – будущее.

Радует и то, что инициатива инженеринговых компаний по внедрению трехмерного проектирования нашла отклик у государства. В декабре 2014 года Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ издало указ о поэтапном внедрении технологий информационного моделирования, в результате чего были отобраны пилотные проекты, выполненные в BIM-модели. В их число вошли и проекты нашей компании: в сентябре они будут переданы в экспертизу.

ГАДЖЕТЫ НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ

Однако будет ошибкой предположить, что информационные технологии затронули лишь проектирование. Современные гаджеты приходят на помощь и управляющему строительством: модель здания со всей сопутствующей информацией загружается в планшет, каждый участник строительного процесса имеет доступ к единому массиву знаний в режиме онлайн, все предписания от инженеров строительного контроля и информация об устранении дефектов выдаются прямо с площадки. Получается, что управляющий строительством всегда на связи, а инвестор имеет полную информацию о статусе работ в реальном времени, что значительно экономит время, силы и средства заказчика.

МОДЕЛИРОВАНИЕ «УМНЫХ» РЕШЕНИЙ

Но даже это еще не все: в строительстве существует еще множество «умных» решений другого уровня. Так, в 2014 году был открыт центр Spectrum R&D, в задачи которого входит компьютерное моделирование различных природных воздействий на здание (аэродинамика, определение уровня комфорта пешеходов, оценка огнестойкости). Помимо этого здесь возможно моделирование уникальных конструкций и архитектурных форм с помощью специальных программ, которые позволяют выполнять сложные нелинейные и сейсмические расчеты.

Для чего это нужно? Задумывались ли вы когда-нибудь, почему в одних вновь построенных жилых кварталах вас буквально сбивает с ног сильный ветер, а в других вам комфортно и тепло? Спрашивали ли себя, а что случилось с фасадом здания по соседству с вами, и почему его требуется ремонтировать? Бывают и более серьезные последствия неправильно спроектированных объектов: все мы помним печальную историю с обрушением «Трансвааль-парка» с десятками человеческих жертв. Если в свое время можно было бы осуществить компьютерное моделирование этого объекта, катастрофы наверняка можно было бы избежать.

Все это говорит нам о том, что будущее добралось до самых консервативных сфер нашей жизни. Но как бы то ни было, даже самая умная машина никогда не заменит труд реального человека: в развитии современных технологий именно вопрос персонала часто становится ключевым. 3D-проектированию пока не учат в профильных вузах, во многих организациях пока нет единого системного подхода к организации процесса, поэтому опыт, приобретаемый специалистами в ходе работы над проектами, бесценен. Такой опыт и становится основой прогресса.)





BAHN FREI FÜR HEIMISCHE IT-HERSTELLER

IN LETZTER ZEIT WÄCHST IN RUSSLAND IMMER MEHR DIE SORGE ÜBER DIE IMPORTABHÄNGIGKEIT DES LANDES. MASSNAHMEN ZUR UNTERSTÜTZUNG HEIMISCHER HERSTELLER WERDEN NUN AUCH IM IT-BEREICH EINGELEITET. / AIGUL SCHUMANOWA, DENTONS

Ab 1. Januar 2016 dürfen in Russland nur solche Softwareprodukte im Rahmen staatlicher und kommunaler Ankäufe erworben werden, die als aus Russland stammend anerkannt sind. Dafür wiederum müssen sie im Einheitsregister russischer Software für Computer und Datenbanken eingetragen sein. Dies schreibt das Föderale Gesetz Nr. 188 „Über Änderungen im Föderalen Gesetz ‚Über Information, Informationstechnologien und Informationsschutz‘ und im Artikel 14 des Föderalen Gesetzes ‚Über das Vertragssystem im Bereich der Ankäufe von Waren, Arbeiten und Dienstleistungen zur Sicherung des staatlichen und kommunalen Bedarfs“ vom 29. Juni 2015 vor.

REGISTERKRITERIEN

Softwareprogramme können unter folgenden Voraussetzungen in dieses Register aufgenommen werden:

1. Das Alleinrecht für die Software weltweit und für die Gesamtdauer des Alleinrechts besitzt: die Russische Föderation, ein Föderationssubjekt oder eine Kommune der RF; ein russischer Staatsbürger; ein russisches Unternehmen, welches zu mehr als 50 Prozent von russischen öffentlichen Rechtssubjekten oder russischen Bürgern kontrolliert wird; eine russische NKO, welche nicht von ausländischen Personen kontrolliert wird und deren höchstes Verwaltungsorgan von russischen öffentlichen Rechtssubjekten oder russischen Bürgern bestellt wird.

2. Die Software wurde rechtmäßig in Verkehr gebracht und ist im freien Handel auf dem russischen Territorium zugänglich.
3. Informationen über die Software stellen kein Staatsgeheimnis dar, und die Software selbst enthält keine derartigen Informationen.
4. Die Vertragszahlungen aus Lizenzvereinbarungen und anderen Softwareverträgen (inkl. Entwicklungsverträge) an ausländische Personen, wie auch an die von ihnen kontrollierten russischen Organisationen, dürfen nicht mehr als 30 Prozent vom Jahreserlös des Rechtsinhabers betragen.

AUSLÄNDISCHE SOFTWAREPRODUKTE AUCH MÖGLICH

Das heißt allerdings nicht, dass ab 1. Januar 2016 alle staatlichen Strukturen und Körperschaften keinen Zugriff mehr auf die bestehenden ausländischen Softwareprodukte haben werden. Der aktuelle Entwurf der Regierungsverordnung sieht das Recht des Käufers vor, ausländische Software dann zu erwerben, wenn er nachweisen kann, dass:

- das Register keine Software der erforderlichen Klasse enthält (die Softwareklassen werden nach dem Klassifizierungsschlüssel ermittelt, welcher durch das russische Kommunikationsministerium zu bestätigen ist);
- oder
- die einschlägige russische Software die funktionalen, technischen und/oder betrieblichen Anforderungen des Käufers nicht erfüllt;

oder

- das Alleinrecht auf die Software eine russische juristische Person besitzt, und die Informationen über die Software und/oder über deren Erwerb ein Staatsgeheimnis darstellen.

WAS HEISST DAS FÜR UNTERNEHMEN?

Einerseits bringt der neue Mechanismus der Staatsankäufe zusätzliche Vorteile für die bereits etablierten und qualitativ guten russischen Softwareprodukte mit sich. Das sind zum Beispiel Unternehmenssoftware (ERP, CRM, BI, EDMS, Projektmanagement usw.), Antivirus-Software und Sicherheitssoftware sowie Internetdienste für Firmen (Email, Browser, Filesharing-Dienste, Map-Service, Instant Messaging Service usw.).

Andererseits eröffnen sich dadurch wesentlich bessere Perspektiven für die Entwicklung inländischer Software in den bislang von ausländischen Produkten dominierten, schwer zugänglichen IT-Bereichen. Gemäß der Verordnung des Kommunikationsministeriums Nr. 96 „Über die Bestätigung des Plans zur Importsubstitution von Software“ vom 1. April 2015 gehören dazu Client-, Server- und mobile Betriebssysteme, Datenbankverwaltungssysteme, Management-Tools für Virtualisierung und Cloud-Infrastruktur sowie Office-Software. Für diese Bereiche plant das Ministerium, Fördergelder in Höhe von etwa 15–20 Milliarden Rubel in einem Zeitraum von fünf Jahren bereitzustellen.)

ДОРОГУ ОТЕЧЕСТВЕННОМУ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ИТ

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ В РОССИИ ВСЕ БОЛЬШЕ РАСТЕТ ОЗАБОЧЕННОСТЬ ЗАВИСИМОСТЬЮ СТРАНЫ ОТ ИНОСТРАННОЙ ПРОДУКЦИИ. ТЕПЕРЬ АКТИВНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПРИНИМАЮТСЯ И В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.
АЙГУЛЬ ЖУМАНОВА, DENTONS



С 1 января 2016 года в России предметом государственных и муниципальных закупок может стать только такое программное обеспечение, которое признается происходящим из России при условии включения сведений о нем в единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных (Реестр). Так предписывает закон № 188-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и статью 14 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 29 июня 2015 года.

КРИТЕРИИ РЕЕСТРА

Программное обеспечение может быть включено в Реестр при соблюдении ряда условий.

1. Правообладателем исключительного права на программное обеспечение на территории всего мира и на весь срок действия исключительного права должна являться Российская Федерация / субъект РФ / муниципальное образование; либо российской гражданин; либо российская коммерческая организация, которая более чем на 50% контролируется российскими публичными субъектами или гражданами; либо российская некоммерческая организация, неподконтрольная иностранным лицам и высший орган управления которой формируется российскими публичными субъектами или гражданами.
2. Программное обеспечение должно быть правомерно введено в гражданский оборот и свободно реализовываться на территории России.
3. Сведения о программном обеспечении не составляют государственную тайну, и

программное обеспечение не содержит таких сведений.

4. Суммы выплат по лицензионным и иным договорам в отношении программного обеспечения (включая договоры на разработку) в пользу иностранных лиц, а также контролируемых указанными лицами российских организаций не должны превышать 30% от выручки правообладателя за календарный год.

«СДЕЛАНО НЕ В РОССИИ» ДОПУСКАЕТСЯ

Все вышесказанное, безусловно, не означает, что с 1 января 2016 года государственные органы и корпорации окажутся отрезанными от всего существующего иностранного программного обеспечения. В настоящий момент в проекте постановления Правительства РФ предусматривается право заказчика закупить нероссийское программное обеспечение, если заказчик сможет обосновать, что:

- в Реестре нет программного обеспечения требуемого класса (классы программного обеспечения определяются в соответствии с классификатором, который подлежит утверждению Минкомсвязью России); или
- такое российское программное обеспечение по своим функциональным, техническим и (или) эксплуатационным характеристикам не соответствует требованиям заказчика; или
- исключительное право на программное обеспечение принадлежит российскому юридическому лицу, и сведения о таком программном обеспечении и (или) о закупке составляют государственную тайну.

ЧТО ОЗНАЧАЮТ ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА?

С одной стороны, новый механизм закупок предоставит дополнительное преимущество тому российскому программному обеспечению, которое уже сейчас широко используется и обладает достаточными качественными характеристиками. Это, например, бизнес-приложения (ERP, CRM, BI, СЭД, управление проектами и т.д.), антивирусное программное обеспечение и программное обеспечение информационной безопасности, интернет-сервисы, применяемые в корпоративной среде (электронная почта, сервис файлового обмена, интернет-браузер, картографический сервис, сервис обмена мгновенными сообщениями и т.д.).

С другой стороны, существенно возрастают перспективы развития отечественных программных средств в малодоступных до этого нишах IT-рынка, больше всего зависимых от иностранного программного обеспечения. К таковым, согласно приказу Минкомсвязи России № 96 «Об утверждении плана импортозамещения программного обеспечения» от 1 апреля 2015 года, относятся клиентские и мобильные операционные системы, серверные операционные системы, системы управления базами данных, средства управления «облачной» инфраструктурой и виртуализацией, пользовательское офисное программное обеспечение. В этих областях Минкомсвязь готова оказывать грантовую поддержку, которая оценивается на уровне 15–20 млрд рублей на пятилетний период.)



Federico Rostagno / Fotolia

AUSLÄNDISCHE BETEILIGUNG AN RUSSISCHEN MEDIEN WIRD EINGESCHRÄNKT

ZUM 1. JANUAR 2016 TRETEN ÄNDERUNGEN ZUM FÖDERALEN GESETZ „ÜBER DIE MASSEN MEDIEN“ IN KRAFT, DURCH DIE AUSLÄNDISCHE BETEILIGUNG AN RUSSISCHEN MEDIEN EINGESCHRÄNKT WIRD. / MARINA YANKOVSKAYA, RÖDL & PARTNER

Nach aktueller Gesetzeslage können sich sowohl ausländische juristische oder natürliche Personen als auch russische juristische Personen mit bis zu 50 Prozent an Medienunternehmen in Russland beteiligen.

Der Begründung des Gesetzesentwurfs ist zu entnehmen, dass das Mediengesetz derzeit ausländischen Personen erlaube, die Gründer von Massenmedien zu kontrollieren und die Fassung strategischer Beschlüsse zu beeinflussen. In einigen Fällen könne eine solche Beeinflussung die Informationssicherheit des Staates gefährden und Rechte und Freiheiten der russischen Staatsbürger beeinträchtigen. Außerdem würden ausländische Beteiligungen an Massenmedien weltweit in allen Ländern eingeschränkt. So dürfen zum Beispiel in den USA ausländische Personen nicht mehr als 25 Prozent der Anteile (Aktien) von amerikanischen TV- und Radiosendern kontrollieren, in Frankreich ist die Beteiligung von ausländischen (nicht EU-Staaten) natürlichen und juristischen Personen am Aktienkapital der Fernsehsender auf 20 Prozent beschränkt, in Australien, Indonesien und Kanada sind Einschränkungen auf 20 Prozent begrenzt, in Spanien – 25 Prozent.

20 STATT 50 PROZENT

Die ab dem 1. Januar 2016 in Kraft tretenden Gesetzesänderungen beschränken die Kontrolle von ausländischen Gesellschaften über die Gründer und Redaktionen von Massenmedien. Das betrifft ausländische juristische Personen, russische juristische Personen mit ausländischer Beteiligung, ausländische Staats-

bürger, aber auch Staatenlose und russische Staatsbürger mit einer zweiten Staatsangehörigkeit. Diese Personen dürfen weder Gründer oder Redakteure von Massenmedien sein noch in die Organisation der Sendungsübertragung eingebunden sein.

Außerdem dürfen ausländische Investoren künftig nur noch 20 statt 50 Prozent Anteil an russischen Medienunternehmen halten.

Die neuen Gesetzesänderungen beziehen sich ausnahmslos auf jegliche Arten der russischen Massenmedien, einschließlich Rundfunk-, Print- und Internetmedien.

BEI VERSTOSS DROHT SCHLISSUNG

Sind die genannten Anforderungen nicht erfüllt, so sind ausländische Personen oder Personen mit ausländischer Beteiligung nicht dazu berechtigt:

- Informationen über die Tätigkeit der Gesellschaft zu erhalten;
- an der Geschäftsführung der Gesellschaft teilzunehmen;
- Beschlüsse der Gesellschaft anzufechten;
- im Namen der Gesellschaft Schadensersatz einzufordern;
- durch die Gesellschaft abgeschlossene Geschäfte anzufechten.

Die diesen Personen zustehenden Stimmen werden bei der Feststellung der Beschlussfähigkeit der Gesellschafterversammlung (Teilhaberversammlung, Hauptversammlung) und bei der Stimmenauszählung nicht berücksichtigt.

Bei Verstoß droht dem jeweiligen Massenmedium (zeitweilige) Schließung per

Gerichtsbeschluss auf Anordnung der russischen Aufsichtsbehörde für Massenmedien, Telekommunikation und Datenschutz (Roskomnadsor).

EIGENTUMSANTEILE RECHTZEITIG ANPASSEN

Betroffene Medienunternehmen haben bis 1. Februar 2016 die Möglichkeit, ihre Anteile zu reduzieren und die Gründungsunterlagen der jeweiligen Medien dementsprechend anzupassen. Über die Erfüllung der Forderungen gilt es, bis zum 15. Februar 2016 Roskomnadsor zu benachrichtigen.

Dies gilt auch für russische Gesellschaften und natürliche Personen, sofern sie an ausländischen Rechtsordnungen unterworfenen Gesellschaften beteiligt sind, welche ihrerseits wiederum an Gründern von Massenmedien Anteile halten.

Am 3. Juli 2015 organisierte Roskomnadsor ein Arbeitstreffen mit Vertretern der führenden Verlagshäuser und Redaktionen zum Thema Mediengesetz. Dabei stellte der stellvertretende Leiter von Roskomnadsor, Maxim Ksensow, vier mögliche Varianten für die Anpassung der Eigentümerstruktur vor:

- Tätigkeit der Massenmedien bzw. Genehmigungsunterlagen aufheben,
- behördliche Prüfungsmaßnahmen abwarten (Risiko Gerichtseinschaltung),
- auf ausländische Eigentümer verzichten und russische Partner suchen,
- Medien neu registrieren und Rechte an russische Partner übertragen.

BETROFFENE MEDIENUNTERNEHMEN WERDEN AKTIV

Nach Informationen des russischen Multimediaunternehmens RBK wandten sich die Leiter der in Russland tätigen ausländischen Verlagshäuser bereits im Februar 2015 an Wladimir Putin mit einem Schreiben. Darin äußerten sie die Bitte, das Inkrafttreten der neuen Gesetzesänderungen bis 2017 zu verschieben und deren Anwendbarkeit nicht auf diejenigen Gesellschaften mit ausländischer Beteiligung auszuweiten, die bereits vor der Verabschiedung dieses Gesetzesentwurfs in Russland tätig waren. Das neue Mediengesetz hätte den Verlust Tausender Arbeitsplätze zur Folge.

Am 5. Juni 2015 berichtete RBK darüber, dass das Mediengesetz im kommenden Herbst von der Staatsduma überarbeitet werden könnte. Diesbezüglich würden bereits Gespräche geführt, an denen sowohl Regierungsvertreter als auch Verantwortliche betroffener Medienunternehmen beteiligt seien. Thematisiert würden unter anderem der mögliche Aufschub des Inkrafttretens der Gesetzesänderungen, die Überarbeitung des erlaubten Eigentumsanteils bzw. die vollständige Aufhebung der geplanten Änderungen.)

ПЛАНИРУЕТСЯ ОГРАНИЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО УЧАСТИЯ В РОССИЙСКИХ СМИ

С 1 ЯНВАРЯ 2016 ВСТУПАЮТ В СИЛУ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН РФ «О СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ», ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ИНОСТРАННОЕ УЧАСТИЕ В РОССИЙСКИХ СМИ.
МАРИНА ЯНКОВСКАЯ, «РЁДЛЬ И ПАРТНЕРЫ»

В настоящее время в России требования по участию иностранного капитала в СМИ предусмотрены только в части запрета иностранным юридическим и физическим лицам, а также российским юридическим лицам с более чем 50% иностранным участием выступать учредителями СМИ.

Как указали разработчики изменений в пояснительной записке, в настоящее время закон о СМИ «позволяет иностранным лицам контролировать учредителей СМИ и оказывать влияние на принятие стратегических решений. В отдельных случаях такое влияние может угрожать информационной безопасности государства и наносить вред правам и свободам российских граждан». В то же время отмечается, что «требования к иностранному участию в СМИ предусмотрены во многих странах мира». Так, например, в США иностранные лица могут контролировать не более 25% долей (акций) американских телевизионных каналов и радиостанций, во Франции участие иностранных (не из стран ЕС) физических или юридических лиц в акционерном капитале телекомпаний ограничено 20%, в Австралии, Индонезии и Канаде ограничения установлены на уровне 20%, в Испании – 25%.

20% ВМЕСТО 50%

Вступающие в силу с 1 января 2016 года изменения ограничивают контроль иностранных организаций над учредителями и редакциями СМИ. В частности, изменения касаются иностранных юридических лиц, российских юридических лиц с иностранным участием, иностранных граждан, а также лиц без гражданства и граждан РФ, имеющих двойное гражданство. Данные лица не вправе являться учредителями СМИ, редакцией СМИ, а также организацией, осуществляющей вещание.

Кроме того, российские организации, в капитале которых доля иностранного участия составляет более 20%, не вправе быть участником/акционером учредителя СМИ, редакции СМИ или организации, осуществляющей вещание.

Изменения относятся к любым видам российских СМИ без исключения, включая теле-, радио-, печатные и сетевые СМИ.

РОСКОМНАДЗОР ПРЕДУПРЕЖДАЕТ

В случае несоответствия указанным требованиям иностранные лица или лица с иностранным участием не вправе:

- получать информацию о деятельности компании;
- участвовать в управлении делами компании;
- обжаловать решения органов компании;
- требовать, действуя от имени компании, возмещения причиненных компании убытков;
- оспаривать совершенные компанией сделки.

Принадлежащие данным лицам голоса не учитываются при определении кворума общего собрания участников (членов, акционеров) и при подсчете голосов.

В случае несоответствия указанным требованиям деятельность СМИ может быть приостановлена решением суда по заявлению Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

УЗАКОНИТЬ СТРУКТУРУ СОБСТВЕННОСТИ

Учредительные документы учредителей СМИ, редакций СМИ, а также организаций, осуществляющих вещание, подлежат приведению в соответствие с новыми изменениями до 1 февраля 2016 года. До 15 февраля 2016 года необходимо уведомить Роскомнадзор о выполнении требований Закона о СМИ. Это касается и российских компаний и физических лиц, выступающих учредителями СМИ через иностранные юрисдикции.

3 июля 2015 года Роскомнадзор организовал рабочую встречу с представителями СМИ, посвященную новым изменениям. Во встрече приняли участие представители ведущих издательских домов и редакций.

Заместитель руководителя Роскомнадзора Максим Ксензов в своей презентации указал на встрече на четыре возможных варианта приведения структуры собственности СМИ в соответствие с изменениями:

- прекращение деятельности СМИ и разрешительных документов,
- ожидание контрольно-надзорных мероприятий (риск обращения в суд),
- вывод иностранных собственников и поиск российского партнера,
- перерегистрация СМИ с передачей прав российскому партнеру.

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ К ДИАЛОГУ

По информации РБК, руководители работающих в России зарубежных издательских домов 20 февраля 2015 года обратились к Владимиру Путину с просьбой отложить вступление поправок до 2017 года. Кроме того, они предложили не распространять действие новых изменений на компании с иностранным участием, которые уже работали в России до принятия этого законопроекта. Если поправки в Закон о СМИ не отложат и не изменят, под угрозой ликвидации могут оказаться тысячи рабочих мест, указано в письме.

5 июня 2015 года РБК опубликовал информацию о том, что Госдума может пересмотреть изменения в Закон о СМИ в осеннюю сессию. По информации РБК, в дискуссию по возможному смягчению закона вовлечены как представители власти, так и представители медиакомпаний с иностранным участием. Рассматриваются такие варианты, как пересмотр разрешенной доли владения, отсрочка вступления поправок в силу или даже полная отмена таковых.

На момент написания данной статьи официальной информации на сайте Госдумы о пересмотре поправок не было.)



M. Gajda / pixelnode

GENERALDIREKTOR IN RUSSLAND: WAS MAN WISSEN SOLLTE

**WORAUF DIE UNTERNEHMENSFÜHRUNG BESONDERS
ACHTEN MUSS: DIE WESENTLICHEN ASPEKTE DES
RUSSISCHEN GESELLSCHAFTSRECHTS ZUSAMMENGEFASST.
ARTEM SIROTA, SIROTA & PARTNERS**

Der Status des Generaldirektors in einem russischen Unternehmen unterscheidet sich wesentlich von der Geschäftsführerstellung in einem ausländischen Unternehmen. Während westliche Konzerne überwiegend zum kollegialen Exekutivorgan neigen, bevorzugen die meisten russischen Unternehmen die Form eines Einzelexekutivorgans. Da gilt es für die Unternehmensführung in Russland, auf einige Faktoren besonders achten zu müssen.

REFORM DES GESELLSCHAFTSRECHTS: ZENTRALE ASPEKTE

Im September 2014 traten die neuen Regelungen des russischen Zivilrechts betreffend juristische Personen in Kraft.

Zunächst wurden statt offener (OAO) und geschlossener Aktiengesellschaften (ZAO) öffentliche und nicht öffentliche Aktiengesellschaften (AO) eingeführt. Die neuen Gesellschaftsformen unterscheiden sich hauptsächlich dadurch, dass mit Aktien der öffentlichen AO öffentlich (insbesondere an der Börse) gehandelt werden kann. Daher werden mehr zwingende Anforderungen an Geschäftsführung, Gesellschafterversammlung sowie Schutz der Rechte von Aktionären festgelegt. Diese Form passt am besten für große Unternehmen. Gleichwohl passt den meisten mittleren russischen Unternehmen die Form der nicht öffentlichen Gesellschaft (der Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder der nicht öffentlichen AO), weil die Gesellschafter dadurch über größere Freiheit bei der Regulierung interner Fragen verfügen.

Zweitens etablierte man die neue Ordnung zur Verifikation der Entscheidungen der Gesellschafterversammlung. Jegliche Entscheidung der Gesellschafterversammlung soll wie folgt bestätigt werden: im Fall einer öffentlichen AO – von einem beauftragten Registrierführer, der zugleich Gesellschafterliste verwaltet und die Funktionen der Zählkommission übernimmt; im Fall einer nicht öffentlichen AO – von einem Registrierführer oder einem Notar; im Fall einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung – von einem Notar oder in einer Weise, die in der aktuellen Satzung oder durch einen einstimmigen Beschluss der Gesellschafterversammlung festgelegt ist.

Drittens gibt es nun die Möglichkeit, mehrere Generaldirektoren zu bestellen. Diese Neuerung ermöglicht sach- und fachgerechtere Strukturierung der Unternehmensführung sowie erweitert die Kontrollmöglichkeiten der Gesellschaftstätigkeit seitens der Gesellschafter. Die Einzelheiten müssen noch in naher Zukunft in GmbHG und AktG geregelt werden.

Letztendlich ist der Firmenstempel seit April 2015 keine allgemeine Pflicht mehr, sondern ein Recht der Gesellschaft. Jedoch kann die Beglaubigung eines Dokumentes mittels eines Stempelabdrucks gemäß Art. 160 ZGB RF gesetzlich oder durch einen anderen Rechtsakt angeordnet werden.

GENERALDIREKTOR ALS SCHLÜSSELFIGUR IN DER GESELLSCHAFT

Der Generaldirektor ist zweifellos die Schlüsselfigur in der Gesellschaft und verfügt über eine breite Palette an Befugnissen. Zudem trägt er

alleinige Verantwortung für seine Handlungen sowohl vor dem Staat, vertreten durch jeweilige Kontrollbehörden, als auch vor der Gesellschaft bzw. vor ihren Gläubigern.

Im russischen Recht unterscheidet man disziplinarische, verwaltungsrechtliche, strafrechtliche und zivilrechtliche Haftung eines Generaldirektors.

Beim Verstoß gegen Pflichten des Generaldirektors können Disziplinarmaßnahmen auferlegt werden, nämlich Ermahnung, Abmahnung bis zur Entlassung. Die genannten Disziplinarmaßnahmen können sowohl von den Gesellschaftern und Aufsichtsratsmitgliedern als auch von einer Gewerkschaft (zum Beispiel im Fall eines Verstoßes gegen arbeitsrechtliche Vorschriften) initiiert werden.

Für einige rechtswidrige Handlungen kann der Generaldirektor sowohl zur verwaltungs- als auch strafrechtlichen Verantwortung gezogen werden. Unter anderem sind Wirtschaftstätigkeiten ohne Eintragung ins EGRJUL oder ohne erforderliche Lizenz sowie Geldwäsche strafrechtlich relevante Fälle. Der Haftungsumfang hängt von der Schwere des Verbrechens sowie vom Umfang des erzielten Eigenvorteils und des verursachten Schadens ab.

Außerdem trägt der Generaldirektor zivilrechtliche Haftung für Schäden, die durch seine unzuverlässigen oder unvernünftigen Handlungen entstanden sind. Anhand der existierenden gerichtlichen Praxis bezeichnet man als unzuverlässig und unvernünftig folgende Handlungen des Generaldirektors: Handlungen im Eigeninteresse gegen Gesellschaftsziele; Unterschlagung von Informationen über getätigte Geschäfte gegenüber den Gesellschaftsorganen; Handlungen ohne Genehmigung der Gesellschaftsorgane; mangelnde Sorgfalt bei der Wahl von Geschäftspartnern. Wenn nichts davon zutrifft, so wird angenommen, dass der Generaldirektor nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt habe und dementsprechend keine Haftung für Verluste trage.

BUSINESS JUDGEMENT RULE

Zu eigener Verteidigung kann der Generaldirektor zu Business Judgment Rule greifen. Business Judgment Rule bedeutet, dass der Generaldirektor keine Haftung für die Geschäftsfehler übernimmt, da alle Unternehmensaktivitäten a priori risikoreich sind. Das Problem in Russland besteht aber darin, dass die Richter ungenügend Erfahrung bezüglich der Entscheidungsfindung im Unternehmen haben und somit das Risiko leicht unterschätzen können.

Insolvenz der Gesellschaft ist auch ein verbreiteter Fall, wenn der Generaldirektor zur Verantwortung gezogen werden kann. Der Generaldirektor ist bei offensichtlichen Merkmalen der Insolvenz dazu verpflichtet, sich im Laufe eines Monats an das zuständige Arbitragegericht zu wenden. Anderenfalls kann er zur subsidiären Verantwortung mit der Gesellschaft gezogen werden.)

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР В РОССИИ: ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ

НА ЧТО РУКОВОДСТВУ КОМПАНИЙ СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ: КРАТКИЙ ОБЗОР СУЩЕСТВЕННЫХ АСПЕКТОВ РОССИЙСКОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ.
АРТЕМ СИРОТА, SIROTA & PARTNERS

Статус генерального директора в российской компании существенно отличается от положения генерального директора в иностранной компании. В то время как западные компании, как правило, склоняются в основном в пользу коллегиального исполнительного органа, большинство российских компаний предпочитают форму единоличного исполнительного органа. Это означает, что руководству компаний в России следует обратить особое внимание на некоторые факторы.

РЕФОРМА КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

В сентябре 2014 года вступили в силу новые положения Гражданского кодекса РФ в отношении юридических лиц.

Во-первых, вместо открытых (ОАО) и закрытых акционерных обществ (ЗАО) введены публичные или непубличные акционерные общества (АО). Новые типы обществ отличаются, прежде всего, тем, что акции публичного АО могут быть публично размещены (особенно на фондовом рынке). Тем самым определяются более строгие требования к правлению, собранию акционеров, а также защите прав акционеров. Эта форма лучше всего подходит для крупных предприятий. Для большинства средних российских компаний больше подходит форма непубличного общества (общества с ограниченной ответственностью, или непубличного АО), потому что акционеры в них имеют большую свободу в регулировании внутренних вопросов.

Во-вторых, был установлен новый порядок подтверждения принятия решений собрания акционеров. Любое решение собрания акционеров должно быть подтверждено следующим образом: в случае публичного АО – уполномоченным лицом, которое ведет реестр акционеров и выполняет функции счетной комиссии; в случае непубличного АО – уполномоченным лицом или нотариусом; в случае общества с ограниченной ответственностью – нотариусом или в порядке, предусмотренном действующим Уставом, или единогласным решением всех участников собрания акционеров.

В-третьих, в настоящее время появилась возможность назначения нескольких гене-

ральных директоров. Это нововведение дает возможность надлежащего и справедливого структурирования корпоративного управления и расширяет возможности контроля за деятельностью компании со стороны акционеров. Детали еще должны быть урегулированы в ближайшее время в законе об обществах с ограниченной ответственностью и законе об акционерных обществах.

И наконец, с апреля 2015 года наличие печати компании является не обязанностью, а правом общества. Однако, засвидетельствование документа с помощью печати в соответствии со ст. 160 ГК РФ может быть определено законом или другим правовым актом.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КАК КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА ОБЩЕСТВА

Генеральный директор, безусловно, является ключевой фигурой в обществе и имеет широкий круг полномочий. Он также несет полную ответственность за свои действия как перед государством, в лице соответствующих органов управления, так и перед обществом и его кредиторами.

В российском законодательстве различается дисциплинарная, административная, уголовная и гражданская ответственность генерального директора.

При нарушении каких-либо обязанностей на генерального директора могут быть наложены дисциплинарные меры в виде замечания, выговора и вплоть до увольнения. Указанные дисциплинарные меры могут быть инициированы акционерами и членами наблюдательного совета, а также профсоюзом (например, в случае нарушения трудового законодательства).

Некоторые виды противоправной деятельности генерального директора могут повлечь за собой как административную, так и уголовную ответственность. Под уголовную ответственность подпадают, например, экономическая деятельность без регистрации в ЕГРЮЛ или без необходимой лицензии и отмывание

денег. Мера ответственности зависит от тяжести преступления, степени полученной выгоды и причиненного ущерба.

Кроме того, генеральный директор несет гражданскую ответственность за ущерб, причиненный в результате его ненадлежащих или необоснованных действий. Основываясь на существующей судебной практике, к ненадлежащим и необоснованным относятся следующие действия генерального директора: действия, осуществляемые в собственных интересах, направленные против целей компании; сокрытие информации о проведенных сделках от органов управления компании; действия без разрешения корпоративных органов; отсутствие тщательности в выборе деловых партнеров. При отсутствии указанных факторов считается, что генеральный директор действовал добросовестно и по лучшему разумению, и, соответственно, не несет ответственности за убытки.

ПРАВИЛО НЕПРИКОСНОВЕННОСТИ

В защиту своих прав генеральный директор может прибегнуть к так называемому правилу неприкосновенности (business judgement rule). Правило неприкосновенности означает, что генеральный директор не несет ответственности за ошибки в бизнесе, так как вся деятельность компании является рискованной по определению. Однако проблема заключается в том, что судьи в России имеют недостаточный опыт в области корпоративного права и могут легко недооценивать риски.

Достаточно широко распространенным случаем, когда генеральный директор может быть привлечен к ответственности, является неплатежеспособность предприятия. Генеральный директор в случае очевидных признаков банкротства обязан в течение месяца обратиться в соответствующий арбитражный суд. В противном случае он может быть привлечен вместе с компанией к субсидиарной ответственности.)



NOWOSIBIRSK BAUT INFRASTRUKTUR UND WOHNFLÄCHE AUS

DIE SIBIRISCHE METROPOLE HAT EINE UNGLAUBLICHE ANZIEHUNGSKRAFT FÜR MENSCHEN AUS DER REGION. AUCH FÜR DIE WIRTSCHAFT GIBT ES IN NOWOSIBIRSK VIELE AUSSICHTSREICHE PLÄNE.
BERND HONES, GTAI

Nowosibirsk ist das administrative Zentrum Sibiriens und die drittgrößte Stadt Russlands – nach Moskau und St. Petersburg. Dabei ist sie gleichzeitig die jüngste russische Millionenstadt.

Die Großstadt am Fluss Ob ist nicht nur ein wahrer Magnet für Menschen aus Sibirien. Sie hat auch große Pläne für die Wirtschaft: Zum Jahr 2021 sollen die Bruttoanlageinvestitionen im Gebiet Nowosibirsk auf 355 Milliarden Rubel (ca. sechs Milliarden Euro) steigen. Das wäre fast eine Verdoppelung im Vergleich zu den Investitionen im Jahr 2014 in Höhe von 180 Milliarden Rubel. Diese Ziele stehen im deutlichen Gegensatz zur derzeitigen Situation in Russland. Im vergangenen Jahr waren die Bruttoanlageinve-

stitionen landesweit um fünf Prozent gesunken. Im 1. Quartal 2015 gingen sie erneut um zehn Prozent zurück.

MEGAPROJEKT BRÜCKENBAU ÜBER DEN OB

Die Stadt plant einige große Infrastrukturprojekte. Dazu gehören eine vierte Brücke über den Fluss Ob, die Modernisierung von vier großen Ausfallstraßen aus Nowosibirsk und die 25 Milliarden Rubel (über 400 Millionen Euro) teure Süd-West-Transit-Strecke. Deren Fertigstellung verzögert sich, weil das Zeitmanagement beim Bau der Ostumgehung aus dem Ruder läuft.

Die vierte Ob-Brücke in Nowosibirsk soll bis 2020 fertig gestellt werden. Der Investor und Konzessionär soll dann 20 Jahre lang das

Recht erhalten, Nutzungsgebühren für Lkw ab 12 Tonnen zu erheben. Die Kosten für die Brücke werden auf bis zu 427 Millionen Euro geschätzt. Der Gouverneur des Gebietes Nowosibirsk, Wladimir Gorodezki, will noch bis Ende 2015 einen Investor für dieses Großprojekt gefunden haben. Projektiert wurde die Brücke vom Unternehmen SAO Institut Stroiprojekt. Stroiprojekt rechnet damit, dass stündlich 4.300 Fahrzeuge die neue Brücke nutzen werden.

METRO-BAU GENIESST PRIORITÄT

Nowosibirsk ist die einzige Stadt im Osten Russlands mit einer eigenen Metro. Die 13 bestehenden Stationen befinden sich entlang zweier Linien. Diese sollen für 30 Milliarden Rubel

(über 512 Millionen Euro) bis 2021 ausgebaut werden. Davon kommen 7,3 Milliarden Rubel aus dem städtischen Haushalt und 9 Milliarden Rubel aus dem regionalen Haushalt.

Auch über der Erde soll es mit dem Schienenverkehr voran gehen. Im Laufe des Jahres 2015 sollen hier neue Straßenbahnschienen verlegt und zwei Wendekreise eingerichtet werden.

NOWOSIBIRSK WILL HAUSHALTSABFÄLLE VOLLSTÄNDIG VERARBEITEN

In den vergangenen 15 Jahren hat sich das Müllaufkommen privater Haushalte in Nowosibirsk um das Zweieinhalbfache erhöht – auf 3,9 Millionen Kubikmeter pro Jahr. Zurzeit werden gerade zwei jeweils 80 Hektar große Grundstücke umgewidmet, auf denen künftig Müllsortier- und Verarbeitungsanlagen gebaut werden sollen. Beide Anlagen sind mit einer Kapazität von 300.000 Tonnen Hausmüll pro Jahr projektiert. Das Projekt realisiert die Moskauer Firma Ekologija. Die beiden Komplexe sind laut dem Direktor von MUP Spezawtochosjaistwo Wiktor Krawtschenko in der Lage, die gesamten festen Haushaltsabfälle der Stadt zu verarbeiten. Beide Anlagen könnten noch 2016 fertig gestellt werden. Die Investitionssumme beläuft sich russischen Medienberichten zufolge auf 1,7 Milliarden Rubel (knapp 30 Millionen Euro).

Parallel dazu nehmen sich die Organisation „Tut grjasi net“ (zu Deutsch: Hier gibt es keinen Schmutz) und der Investor OOO Polimer-Reziki schwer trennbarer Haushaltsabfälle auf der linken Seite des Ob an. Sie haben mehr als 100 Container für Plastik, Metall und Glas aufgestellt. Die Kosten pro Container: 10.000 Rubel (ca. 160 Euro). Aber das Projekt verläuft sehr schleppend. Erstens fällt es schwer, geeignete Plätze für die Container und die entsprechenden Genehmigungen zu erhalten. Zweitens sind die Preise für Altmetall und Plastik auf einem Tiefstand. Auch fehlt es an Anreizen zum Mülltrennen. Zumal der Preis für die Entsorgung auf einer Deponie bei nur 30 Rubel pro Kubikmeter Müll liegt. Der Abtransport zu einer Sortieranlage dagegen kostet 50 Rubel pro Kubikmeter, sagte die stellvertretende Abteilungsleiterin für Energie und Kommunalwirtschaft im Nowosibirsker Bürgermeisteramt, Larissa Anisimowa.

NOWOSIBIRSKER PARKS SOLLEN SCHÖNER WERDEN

Im Nordwesten der Stadt plant die Verwaltung ein 4.500 Hektar großes Erholungsgebiet – mit viel Wald, Heide, einem Zoo und einem botanischen Garten. Entlang dieses Gebietes soll eine Schnellstraße entstehen. Sie soll auf die Jelzowsk-Brücke münden, die ebenfalls in den kommenden Jahren gebaut werden soll. Weil die Schnellstraße Teile des Erholungsgebietes voneinander trennt, werden extra viele Fußgängerunterführungen geplant.

NOWOSIBIRSK IN ZAHLEN	
Einwohner (Mio., zum 1. Januar 2015)	1,57
Fläche (qkm)	502,7
BIP/Kopf (in Euro, 2013)*	5.502
Bevölkerungsdichte (Einwohner/qkm, 2014)	3.000
Grünfläche pro Kopf (qm/Einwohner, 2013)	10,6
Elektrizitätsverbrauch pro Kopf (kwh/Einwohner/Jahr; 2013)*	1.169
Länge des ÖPNV (km)	U-Bahn: 15,9 km; Straßenbahn: 117 km; Oberleitungsbus: 125,7 km
Abfall pro Einwohner (kg/Einwohner, 2013)	501
Wasserverbrauch pro Kopf (Liter/Person/Tag)**	219

* gilt für gesamte Region Nowosibirsk

** Verbrauchsnormen

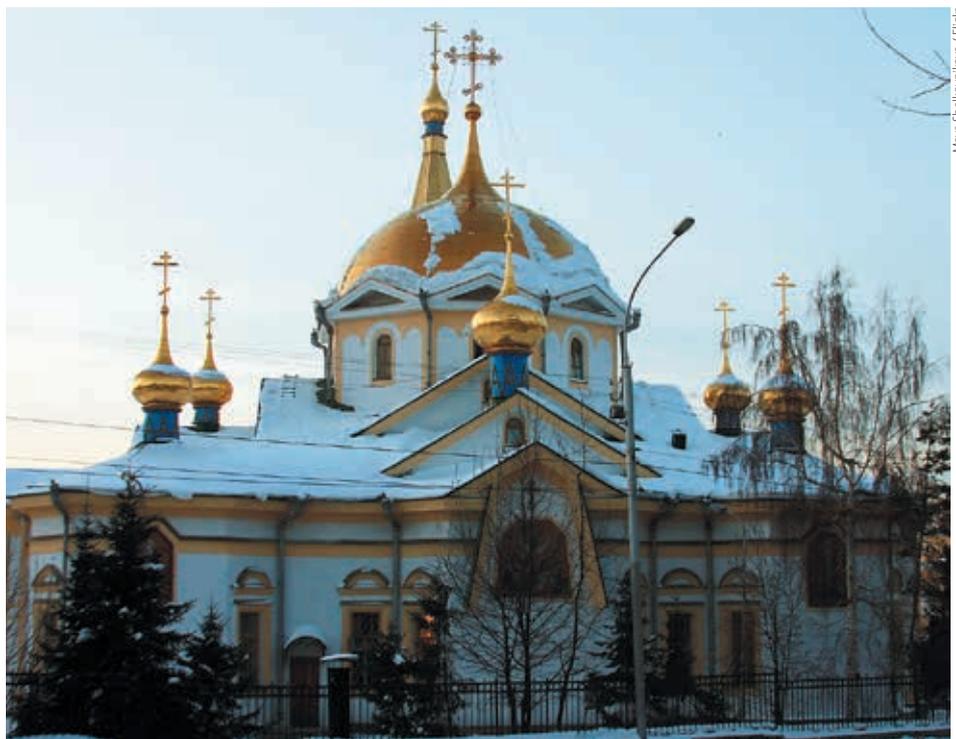
Quellen: Rosstat, www.novo-sibirsk.ru, NP „Sowet rynka“

Bürgermeister Lokot will, dass seine Beamten für jeden einzelnen Park ein neues Konzept entwickeln und dabei vor allem die Wünsche der Bewohner umsetzen. Im Sommer 2016 sollen zunächst die Verschönerungsarbeiten im Zentralpark und entlang der Uferpromenade des Flusses Ob beginnen.

Derweil schreiten die Arbeiten an Russlands größtem überdachtem Aquapark fort. Ende 2015 sollen der Vergnügungspark mit mehr als 150 einzelnen Wasserattraktionen und das siebenstöckige Parkhaus fertig sein. Laut Nowosib.com dürften die Gesamtkosten bei 2,6 Milliarden Rubel liegen. Bauherr Kwarsis will künftig 800 Rubel für eine 3-Stunden-Eintritts-

karte verlangen und rechnet damit, die Investitionen in drei Jahren amortisieren zu können.

Nicht nur die Lebensverhältnisse in der Stadt sollen besser werden. Es gibt auch immer mehr neuen Wohnraum. Allein im 1. Quartal 2015 wurden über 10.000 Wohnungen fertiggestellt mit einer Gesamtfläche von 660.000 Quadratmeter – das war fast doppelt so viel wie im selben Zeitraum 2014. Und der Bauboom hält an: Die Unternehmensgruppe Strischi hat mit dem Bau eines fünf Hektar großen Wohnviertels mit vier riesigen Wohnblocks begonnen. Der erste Bauabschnitt soll im 2. Quartal 2017 abgeschlossen werden.)



Maya Shelkovičkova / Flickr



НОВОСИБИРСК РАЗВИВАЕТ ИНФРАСТРУКТУРУ И СТРОИТ ЖИЛЬЕ

СИБИРСКИЙ МЕГАПОЛИС НЕВЕРОЯТНО ПРИВЛЕКАТЕЛЕН ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА. МНОЖЕСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПЛАНОВ ЕСТЬ В НОВОСИБИРСКЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА.

БЕРНД ХОНЕС, GfA

Новосибирск является административным центром Сибири и третьим по величине городом России – после Москвы и Санкт-Петербурга. При этом он является также самым молодым российским мегаполисом.

Город на Оби не только является настоящим магнитом для жителей Сибири. Он имеет также большие планы, связанные с экономикой: к 2021 году рост капиталовложений в Новосибирской области должен достичь 355 млрд рублей. Это почти в два раза больше по сравнению с инвестициями 2014 года. Эти цели резко контрастируют с текущей ситуацией в России. В прошлом году общий уровень капиталовложений упал по всей стране на 5%, в первом квартале 2015 года он сократился еще на 10%.

МЕГАПРОЕКТ: СТРОИТЕЛЬСТВО МОСТА ЧЕРЕЗ ОБЬ

Город планирует несколько крупных инфраструктурных проектов. К ним относятся строительство четвертого моста через Обь, модернизация четырех основных магистралей Новосибирска и строительство Юго-Западного транзита стоимостью 25 млрд рублей. Их завершение задерживается из-за просчетов в сроках строительства Восточного объезда.

Строительство четвертого моста в Новосибирске планируется завершить к 2020 году. Инвестор и концессионер в течение 20 лет будет иметь право взимать плату за проезд грузовых автомобилей весом более 12 тонн. Проект оценивается в 21 млрд рублей. Гу-

бернатор Новосибирской области Владимир Городецкий обещает найти инвестора для этого крупного проекта еще до конца 2015 года. Проект был разработан ЗАО «Институт «Стройпроект». По расчетам «Стройпроекта», интенсивность движения по мосту составит 4300 автомобилей в час.

СТРОИТЕЛЬСТВО МЕТРО – ПРИОРИТЕТ ДЛЯ ГОРОДА

Новосибирск является единственным городом на востоке России с собственным метрополитеном. 13 существующих станций расположены на двух линиях. К 2021 году планируется дальнейшее развитие метрополитена на сумму 30 млрд рублей. Из них 7,3 млрд рублей поступят

из городского бюджета и 9 млрд рублей из областного бюджета.

Кроме того, будет развиваться и наземный рельсовый транспорт. В течение 2015 года здесь будут проложены новые трамвайные пути и оборудованы два поворотных кольца.

НОВОСИБИРСК ПЛАНИРУЕТ ЗАНЯТЬСЯ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

За последние 15 лет количество бытовых отходов в Новосибирске увеличилось в два с половиной раза – до 3,9 млн кубометров в год. В настоящее время осуществляется оформление двух участков земли, по 80 га каждый, под будущее строительство комплексов по сортировке и переработке отходов. Оба завода имеют проектную мощность 300 тыс. тонн бытовых отходов в год. Проект реализует московская компания «Экология». Оба комплекса, по словам директора МУП «Спецавтохозяйство» Виктора Кравченко, будут способны перерабатывать весь объем твердых бытовых отходов города. Оба завода должны быть введены в эксплуатацию в 2016 году. Общий объем инвестиций составляет, по сообщениям российских СМИ, 1,7 млрд рублей.

Одновременно компания «Тут грязи нет» и инвестор ООО «Полимер-Рецикл» реализуют проект по сортировке бытовых отходов в левобережной части города. Там они разместили более 100 контейнеров для пластика, стекла и металла. Стоимость одного контейнера 10 тыс. рублей. Однако проект реализуется очень медленно. Во-первых, трудно получить подходящие места для размещения контейнеров и соответствующие разрешения. Во-вторых, цены на металлолом и отходы из пластмасс очень низкие. Кроме того, как подчеркивает заместитель начальника департамента энергетики, жилищного и коммунального хозяйства мэрии Новосибирска Лариса Анисимова, отсутствуют стимулы для сортировки отходов: тем более, что стоимость размещения отходов на свалке составляет всего 30 рублей за кубометр, а транспортировка на сортировочный завод – 50 рублей за кубометр.

НОВОСИБИРСКИЕ ПАРКИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ЛУЧШЕ

Городская администрация планирует создать в северо-западной части города зону отдыха площадью 4500 га – с лесом, лугами, зоопарком и ботаническим садом. Вдоль этой зоны будет построена скоростная автомагистраль. Она должна выйти к Ельцовскому мосту, который также будет построен в ближайшие годы. Поскольку шоссе будет разделять две части зоны отдыха друг от друга, дополнительно планируется строительство большого количества подземных пешеходных переходов.

Кроме того, мэр города хочет, чтобы его сотрудники разработали для каждого парка свою

НОВОСИБИРСК В ЦИФРАХ	
Количество жителей (млн; на 1 января 2015 года)	1,57
Площадь (км ²)	502,7
ВВП на душу населения (евро; 2013)*	5502
Плотность населения (чел./ км ² ; 2014)	3000
Площадь зеленых насаждений (км ² /чел.; 2013)	10,6
Потребление электричества (квт/чел./год; 2013)*	1169
Общая протяженность маршрутов общественного транспорта (км)	метро: 15,9 км; трамваи: 117 км; троллейбусы: 125,7 км
Отходы на чел. (кг/чел.; 2013)	501
Потребление воды (л/чел./день)**	219

* Относится ко всей Новосибирской области

** Нормы потребления

Источники: Росстат, www.novo-sibirsk.ru, НП «Совет рынка»

концепцию, учитывая при этом, прежде всего, пожелания жителей. Летом следующего года должны начаться работы по модернизации Центрального парка и набережной Оби.

Сейчас продолжают работы по строительству самого крупного крытого аквапарка России, в который войдут более чем 150 отдельных водных аттракционов. Строительство парка и семиэтажного паркинга будет завершено к концу этого года. По данным Nowosib.com, общая стоимость проекта составляет 2,6 млрд рублей. Застройщик – ГК «КВАРСИС» – рассчитывает продавать входные билеты по 800 рублей за

три часа пребывания и таким образом вернуть затраченные инвестиции в течение трех лет.

Не только условия жизни в городе должны стать лучше. Растет также и количество нового жилья. Только в первом квартале 2015 года было построено 10 тыс. квартир общей площадью 660 км² – это почти в два раза больше, чем за тот же период 2014 года. Строительный бум продолжается: ГК «Стрижи» начала строительство жилого микрорайона площадью пять га с четырьмя огромными жилыми блоками. Первый этап, как ожидается, будет завершен во втором квартале 2017 года.)



NEUES AUS BERLIN UND BRÜSSEL

SCHWEITZER: INDUSTRIENATIONEN SOLLEN AUF WIRTSCHAFTSSPIONAGE VERZICHTEN

Berlin. Eine bessere Zusammenarbeit von Wirtschaft und Politik zur Verhinderung von Wirtschaftsspionage ist durch die derzeitigen Unklarheiten gefährdet. Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), nahm deshalb den G7-Gipfel zum Anlass, an die führenden Industriestaaten zu appellieren, „einen Prozess aufzusetzen, an dessen Ende sich alle

Ein-Personen-Gesellschaft (Societas Unius Personae, SUP) geeinigt: Unter anderem kann die SUP mit einem Euro gegründet werden. Der Mitgliedstaat hat allerdings die Möglichkeit gesetzliche Rücklagen zu fordern. Auch eine Online-Eintragung soll möglich sein. Hier sollen die Mitgliedstaaten jedoch einen gewissen Gestaltungsspielraum erhalten, um z.B. die Gründer sicher online identifizieren zu können. Bei Betrugsverdacht darf im Einzelfall die physische Präsenz eingefordert werden. Damit

kommt der Rat der EU auch einer Forderung des DIHK entgegen, der gewarnt hatte, die Glaubwürdigkeit des deutschen Handelsregisters, auf das Unternehmer wie Verbraucher vertrauen können müssen, nicht für eine ungeprüfte Online-Anmeldung aufs Spiel zu setzen. Die Diskussionen im EU-Parlament dauern noch an. Der DIHK hofft, dass sich Rat und Parlament in den nächsten Monaten auf praktikable Regelungen einigen.

Einführung der degressiven AfA (Absetzung für Abnutzungen) stehen auf der Agenda. Zu guter Letzt müsse „endlich Schluss sein mit den Datenmuseen in den Betrieben“, mahnte Schweitzer. „Diese sollten ihre Steuerunterlagen schon nach fünf und nicht erst nach zehn Jahren entsorgen können. Alle reden von den Vorteilen der Digitalisierung – dann sollten wir sie auch nutzen!“

AUSBILDUNG IM UNTERNEHMEN KOMMT IN EUROPA AN

Brüssel. Europas Unternehmen sollen künftig eine maßgebliche Rolle in der Berufsbildung spielen. Um die Jugendarbeitslosigkeit in Europa nachhaltig zu senken, soll die berufliche Bildung europaweit praxisnäher werden – Vorbild ist dabei die deutsche duale Berufsausbildung. Dabei ist die Expertise und Mitwirkung der Unternehmen gefragt. Um die praxisnahe Berufsbildung in Europa besser zu etablieren, haben die Bildungsminister der EU-Mitgliedsstaaten, der EU-Beitrittsländer sowie aus Island, Norwegen und Liechtenstein gemeinsam mit den Sozialpartnern – auch vertreten durch den europäischen Kammerdachverband EUROCHAMBRES – und der EU-Kommission Ende Juni in Riga ein entsprechendes Communiqué unterzeichnet.

ERBSCHAFTSTEUER: DIHK STÖSST DISKUSSION UM UNTERNEHMENSBEWERTUNG AN

Berlin. Nach dem Regierungsentwurf zur Reform der Erbschaftsteuer werden Betriebe künstlich reich gerechnet. Nach dem aktuellen Bewertungsrecht wird ein Unternehmen vereinfachend mit dem 18-fachen des durchschnittlichen Nachsteuergewinns der letzten Jahre bewertet. Der DIHK hat das thematisiert und damit eine Diskussion um eine realistische Unternehmensbewertung angestoßen. „Eine faire Erbschaftsteuer sieht anders aus“, so DIHK-Präsident Eric Schweitzer im Interview. „Sie kann nur gelingen, wenn realistische Bewertungen der Betriebe vorgenommen werden.“ Erste Erfolge sind da: Namhafte Politiker wie Unionsfraktionschef Volker Kauder (CDU) und Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) sehen mittlerweile die Notwendigkeit, das Bewertungsrecht zu ändern.)

Klaudia Huls, DIHK



DIHK-Präsident Eric Schweitzer stellte sich am 23. Juli 2015 den zahlreichen Fragen der Journalisten zur gemeinsamen Erklärung „Zukunft Mittelstand“.

V.l.n.r.: Präsident des ZDH Hans Peter Wollseifer, DIHK-Präsident Eric Schweitzer, Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel.

G7-Teilnehmer klar gegen Wirtschaftsspionage und für eine entsprechende Selbstbeschränkung positionieren“. Mit Blick auf das Freihandelsabkommen TTIP sprach sich der DIHK-Präsident für eine Weiterführung der Verhandlungen aus. TTIP habe mit der Geheimdienstkooperation nichts zu tun. Das Abkommen werde gerade dem international orientierten deutschen Mittelstand hohen Nutzen bringen – und damit unserem Wirtschaftsstandort insgesamt. Nichts zu tun, was in diesem Fall beiden Vertragspartnern nütze, wäre gegen die Interessen unseres Landes und damit unvernünftig.

RAT EINIGT SICH AUF EIN-PERSONEN-GESELLSCHAFT

Brüssel. Der Rat der EU hat sich am 28. Mai 2015 auf einen Richtlinienvorschlag für eine

Mittelstandspolitik haben Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) und DIHK-Präsident Eric Schweitzer, sowie Vertreter des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V. (BDI) und des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) jetzt in der gemeinsamen Erklärung „Zukunft Mittelstand“ formuliert. Dabei geht es vor allem um die Themen Existenzgründung, Digitalisierung, Finanzierung, Fachkräfte und Bürokratieabbau. „Der Mittelstand ist das Fundament unserer Wirtschaft, das uns so gut durch schwere Zeiten getragen hat. Er verdient beste Bedingungen“, betonte Schweitzer vor der Bundespressekonferenz am 23. Juli 2015. Die Unterzeichner wollen sich gemeinsam für eine mittelstandsfreundliche Neuregelung bei der Erbschaftsteuer einsetzen. Aber auch die Anhebung der Abschreibungsgrenze von Kleininvestitionen auf mindestens 1000 Euro und die

НОВОСТИ ИЗ БЕРЛИНА И БРЮССЕЛЯ

ШВАЙЦЕР: ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ ДОЛЖНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПРОМЫШЛЕННОГО ШПИОНАЖА

Берлин. Более тесное сотрудничество между экономикой и политикой с целью предотвращения промышленного шпионажа находится под угрозой из-за отсутствия ясности. Президент Федерального объединения торгово-промышленных палат Германии (DINК) Эрик Швайцгер обратился на встрече «Большой семерки» к ее участникам с призывом «начать процесс, в результате которого «Большая семерка» ясно обозначит свою позицию против промышленного шпионажа и за соответствующее самоограничение». Говоря о Трансатлантическом соглашении о свободной торговле (ТТП), президент DINК высказался за продолжение переговоров. ТТП, по его мнению, не имеет ничего общего с сотрудничеством с секретными службами. Соглашение это очень выгодно для немецкого малого и среднего бизнеса, ориентированного на международный рынок, и тем самым для всей немецкой экономики. По его словам, позиция ничегонеделания «противоречит интересам нашей страны» и, следовательно, неразумна.

СОВЕТ ОДОБРИЛ ООО С ЕДИНСТВЕННЫМ УЧАСТНИКОМ

Брюссель. 28 мая 2015 года Совет ЕС одобрил предложение по директиве о Societas unius Personae (SUP). Среди прочего, в нем говорится о том, что такое «ООО с единственным участником» может быть создано с капиталом в один евро. Государства-члены, однако, имеют возможность требовать наличия обязательных резервов. Также должна стать возможной онлайн-регистрация. При этом государства-члены должны получить определенную свободу действий, чтобы иметь возможность идентифицировать основателя компании в интернете. В случае подозрения на мошенничество в каждом конкретном случае может быть потребовано физическое его присутствие. Тем самым Совет ЕС идет навстречу требованию DINК, который предостерегает от риска подвергнуть опасности доверие к немецкому торговому реестру со стороны предпринимателей и потребителей из-за не подлежащей проверке онлайн-регистрации. Обсуждения в Европейском парламенте продолжаются. DINК надеется, что Совет и Парламент в течение ближайших нескольких месяцев примут работоспособный регламент.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ЗАСЛУЖИВАЕТ ЛУЧШИХ УСЛОВИЙ

Берлин. Цели современной политики в области малого и среднего бизнеса сформулировали министр экономики ФРГ Зигмар Габриэль (СДПГ), президент DINК Эрик Швайцгер, а также представители Федерального союза немецкой промышленности (BDI) и Центрального объединения союзов немецких ремесленников (ZDH) в совместной декларации «Будущее малого и среднего предпринимательства». Речь в нем идет, прежде всего, о таких темах, как основание собственного бизнеса, дигитализация, финансы, персонал и деbüroкратизация. «Средний класс является основой нашей экономики, который помог нам преодолеть трудные времена. Он заслуживает лучших условий», – подчеркнул Швайцгер, выступая перед представителями Федеральной пресс-конференции 23 июля 2015 года. Авторы декларации хотят совместно выступать за введение новых положений налога на наследство, благоприятных для малого и среднего бизнеса. Кроме того, на повестке дня стоят также повышение верхнего предела амортизации минимальных инвестиций, по меньшей мере, до 1000 евро и введения депрессивного списания на амортизацию. В конечном итоге необходимо «наконец, положить конец музеем данных на предприятиях», – призвал Швайцгер. «Они должны иметь возможность утилизировать свои налоговые документы через пять, а не через десять лет хранения. Если уж все говорят о преимуществах дигитализации, то мы должны их использовать!»



Президент DINК Эрик Швайцгер в разговоре с министром экономики ФРГ Зигмаром Габриэлем перед пресс-конференцией 23 июля 2015 года.

ДУАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – ДЛЯ ВСЕЙ ЕВРОПЫ

Брюссель. Европейские компании в будущем должны играть ключевую роль в профессиональной подготовке. Для устойчивого снижения безработицы среди молодежи в Европе профессиональное обучение во всех европейских странах должно более ориентироваться на практику. Моделью для этого является дуальная система профессионального обучения в Германии. Для этого необходима экспертная оценка и помощь предприятий. Для успешного развития ориентированной на практику профессиональной подготовки в Европе министры образования государств-членов ЕС, стран-кандидатов в ЕС, а также Исландии, Норвегии и Лихтенштейна совместно с социальными партнерами – представленными Ассоциацией европейских торгово-промышленных палат (EUROCHAMBRES) – и Европейской Комиссией подписали в конце июня в Риге соответствующее коммюнике.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ – ТЕМА ДЛЯ DINК

Берлин. Согласно правительственному законопроекту о реформе налога на наследство, стоимость предприятий будет искусственно значительно завышаться. В соответствии с действующим законодательством по оценке стоимости, предприятие оценивается по упрощенной формуле 18-кратной средней прибыли после уплаты налогов за последние годы. DINК сделал эту тему предметом обсуждения, чтобы начать дискуссию о реалистичной оценке предприятий. «Справедливое налогообложение наследства выглядит иначе», – заявляет президент DINК Эрик Швайцгер. «Оно может стать успешным только в том случае, если осуществляется реалистичная оценка предприятий». Первые успехи уже есть: известные политики, такие как лидер парламентской фракции ХДС Фолькер Каудер и министр экономики Зигмар Габриэль (СДПГ), видят необходимость внесения изменений в законодательство об оценке стоимости.)

SILKE WOBKEN,
COUNTRY MANAGER RUSSIA, LUFTHANSA GROUP

ЗИЛЬКЕ ВОБКЕН,
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО РОССИИ, LUFTHANSA GROUP



- 1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG IN RUSSLAND GEBRAUCHEN KÖNNEN?**
Immer die Ruhe bewahren, auch wenn der Weg zum Ziel sehr unkonventionell wirkt.
 - 2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?**
Ich würde Stempel abschaffen und danach die Bürokratie auf ein Minimum reduzieren.
 - 3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN RUSSLAND DENKEN?**
Das große Maß an Menschlichkeit im täglichen Miteinander und das hervorragende kulturelle Angebot.
 - 4 WAS KÖNNEN DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN LERNEN?**
Improvisationskunst und Flexibilität, sich sehr schnell auf neue Situationen einzustellen.
 - 5 UND DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN?**
Strukturiertes und effizientes Abarbeiten von komplexen Themen.
 - 6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?**
Ich habe großen Respekt vor Menschen, denen es auch nach Jahrzehnten im Beruf gelingt, neugierig zu bleiben und Neues zu wagen.
 - 7 ERFOLG IST FÜR SIE ...**
... die Möglichkeit, Themen positiv zu verändern und es zu schaffen, Leute auf diesen Weg mitzunehmen.
- 1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ В РОССИИ?**
Всегда сохранять спокойствие, даже если путь к цели кажется витиеватым.
 - 2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?**
Я бы отменила печати и сократила до минимума бюрократию.
 - 3 ПЕРВОЕ, ЧТО ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О РОССИИ?**
Огромный ресурс человечности в повседневном общении и богатая культурная жизнь.
 - 4 ЧЕМУ НЕМЦЫ МОГЛИ БЫ НАУЧИТЬСЯ У РУССКИХ?**
Искусству импровизации и гибкости в новых, незнакомых ситуациях.
 - 5 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГЛИ БЫ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?**
Структурированному и эффективному подходу к решению сложных задач.
 - 6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?**
Я испытываю глубокое уважение к людям, которым удается спустя десятилетия в профессии сохранять любопытство и готовность пробовать что-то новое.
 - 7 УСПЕХ – ЭТО ...**
... возможность менять все в лучшую сторону и вести окружающих за собой.

JULY KULIKOW,
GENERALDIREKTOR, SALAMANDER IN RUSSLAND 000

ЮЛИЙ КУЛИКОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ООО «САЛАМАНДЕР В РОССИИ»



1 WELCHEN RAT HÄTTEN SIE AN IHREM ERSTEN ARBEITSTAG GEBRAUCHEN KÖNNEN?

Habe Geduld, höre Deinen Kollegen aufmerksam zu und wäge sorgfältig Entscheidungen ab. So kann man Gleichgesinnte finden.

2 WAS WÜRDEN SIE VERÄNDERN, WENN SIE EINEN TAG REGIEREN DÜRFTEN?

Ich würde versuchen, Frauen aktiver in die Regierungskreise einzubinden. Die Geschichte kennt bereits viele gute Beispiele dafür, und aktuell sehen wir das auch in Deutschland.

3 WAS FÄLLT IHNEN SPONTAN EIN, WENN SIE AN DEUTSCHLAND DENKEN?

Gegenseitiger Respekt, Ordnung und Rationalität bei allem. Und natürlich tolle Autos!

4 WAS KÖNNEN DIE RUSSEN VON DEN DEUTSCHEN LERNEN?

Auf Details zu achten und dabei das ganze Konstrukt im Auge zu behalten. Pflichtbewusstsein und Pünktlichkeit.

5 UND DIE DEUTSCHEN VON DEN RUSSEN?

Zu allem bereit zu sein und offen für unkonventionelle Lösungen zu sein.

6 IHR PERSÖNLICHES UNTERNEHMERISCHES VORBILD? UND WARUM?

Ich habe großen Respekt vor Menschen, die mit ihren Ideen und mit ihrer Arbeit dazu beitragen konnten, die Welt schöner zu machen.

7 ERFOLG IST FÜR SIE ...

... wenn Kunden und Mitarbeiter zufrieden sind, außerdem – die Genugtuung nach getaner Arbeit.

1 КАКОЙ СОВЕТ ПРИГОДИЛСЯ БЫ ВАМ В ПЕРВЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Набраться терпения, внимательно слушать коллег и принимать взвешенные решения. Так можно найти единомышленников.

2 ЧТО БЫ ВЫ ИЗМЕНИЛИ, ЕСЛИ БЫ НА ОДИН ДЕНЬ ВАМ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯТЬ СТРАНОЙ?

Попытался бы более активно привлечь к управлению страной представительниц прекрасной половины человечества. История знает много положительных примеров, а в Германии мы видим это сегодня.

3 ЧТО ПЕРВЫМ ПРИХОДИТ ВАМ НА УМ, КОГДА ВЫ ДУМАЕТЕ О ГЕРМАНИИ?

Взаимоуважение, порядок и рациональность во всем. И, конечно, прекрасные машины!

4 ЧЕМУ РУССКИЕ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ У НЕМЦЕВ?

Уделять внимание деталям, не упуская из вида целого. Обязательности и пунктуальности.

5 А НЕМЦЫ – У РУССКИХ?

Готовности ко всему и умению находить нестандартные решения.

6 КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПРИМЕРОМ В БИЗНЕСЕ? И ПОЧЕМУ?

Вызывают огромное уважение люди, которые своими идеями и трудом изменили мир к лучшему.

7 УСПЕХ – ЭТО...

...радостные клиенты и сотрудники, удовлетворение от хорошо сделанной работы.



KLEID GEPUNKTET, SOMMERFEST GEGLÜCKT

Weg von der Stadtheftik und hinein in die Natur. Nach dieser Devise lud die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer ihre Mitglieder am 2. Juli 2015 in die Grünanlage „Pokrowskij bereg“ ein, um den Sommer zu feiern.

Außerhalb der staubigen Stadt konnten die Gäste im Grünen die Natur genießen und die Zeit zu vielfältigen Aktivitäten nutzen. So konnte man die wunderschöne Umgebung zu Pferde erkunden, seine Kreativität bei der Herstellung von Accessoires unter Beweis stellen oder einfach nur im Liegestuhl ausspannen.

Der Dresscode für dieses Jahr lautete „gut gepunktet“. Kleider, Einstecktücher, Hemden, Hüte und Socken – der Pünktchen-Kreativität waren keine Grenzen gesetzt. Wie auch der Tanzlaune der Gäste, die sich von den Beats neuer und alter Clubhits durch den Sommerabend treiben ließen.

Ein besonderer Dank gebührt unseren Sponsoren, ohne die dieses schöne Fest nicht möglich gewesen wäre!

GOLDSPONSOREN / ЗОЛОТЫЕ СПОНСОРЫ
JAGUAR LAND ROVER

SILBERSPONSOREN / СЕРЕБРЯНЫЕ СПОНСОРЫ
DENTONS
GLOBUS
LUFTHANSA



ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК В ГОРОШЕК

Прочь от городской суеты навстречу природе. Под этим девизом Российско-Германская внешнеторговая палата пригласила своих членов на летний праздник, который состоялся 2 июля 2015 года в живописном комплексе «Покровский берег».

Вдали от городской пыли гости могли насладиться природой и принять участие в разнообразных предложенных развлечениях. Так, можно было исследовать живописные окрестности во время прогулки на лошадях, проявить свою творческую натуру в производстве аксессуаров или просто отдохнуть в шезлонге.

Заявленный дресс-код в этом году был «в горошек». Платья, рубашки, нагрудные платочки, головные уборы, носки – «гороховой» фантазии не было границ. Как и танцевальному настроению гостей, которые дали увлечь себя в этот летний вечер мелодиям новых и старых клубных хитов.

Особую благодарность выражаем нашим спонсорам, без которых этот прекрасный праздник был бы невозможен!





SOMMERFEST DER AHK-FILIALE NORDWEST

Rund 300 Gäste kamen am 24. Juni 2015 unter strahlendem Sonnenschein zum Sommerfest der AHK-Filiale Nordwest. Unter den Ehrengästen war auch der Ministerpräsident des Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern, Erwin Sellering, der zusammen mit dem Wirtschaftsminister Harry Glawe und dem Landwirtschaftsminister, Dr. Till Backhaus, sowie einer Unternehmerdelegation von etwa 60 Personen zu Gesprächen mit dem amtierenden Gouverneur des Leningrader Gebietes, Alexander Drosdenko, und russischen Wirtschaftsvertretern anreiste.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei den Sponsoren des diesjährigen Sommerfestes.

HAUPTSPONSOR / ГЛАВНЫЙ СПОНСОР:
SCHNEIDER GROUP

SPONSOREN / СПОНСОРЫ:

SAP	SIEMENS
ISOLIER WENDT	SCHATTDECOR
RSP INTERNATIONAL	LUFTHANSA





ЛЕТНИЙ ПРАЗДНИК СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ВТП

Более 300 гостей посетили 24 июня 2015 года традиционный летний праздник Северо-западного филиала ВТП. Большой честью для нас было участие в празднике почетных гостей из Германии, прибывших с целью встречи с врио губернатора Ленобласти Александром Дрозденко, а также представителями российских предприятий. Среди немецких гостей: премьер-министр федеральной земли Мекленбург-Передняя Померания Эрвин Зеллеринг, министры экономики и сельского хозяйства земли Мекленбург-Передняя Померания Харри Главе и д-р Тилль Баххаус соответственно, а также делегация немецких предпринимателей в составе 60 человек.

Особую благодарность выражаем нашим спонсорам.





20 JAHRE VERBAND DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT IN RUSSLAND

In diesem Jahr feiert die deutsche Wirtschaft in Russland ein wichtiges Datum. Vor genau 20 Jahren, am 15. März 1995, schlug die Geburtsstunde des Verbandes der deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation: Elf Gründungsmitglieder unterzeichneten die Dokumente, die den Auftakt für die einmalige Erfolgsgeschichte der deutschen Wirtschaft in Russland markierten. Heute ist die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) als Nachfolgeorganisation die größte ausländische Kaufmannschaft in Russland.

Rund 300 Unternehmensvertreter kamen am 17. Juni 2015 im Hotel Ararat Park Hyatt in Moskau zusammen, um bei der Jubiläumsfeier

die vergangenen 20 Jahre Revue passieren zu lassen.

In ihrer Festrede würdigte die Ehrenpräsidentin der AHK Russland, Dr. Andrea von Knoop, die Ausdauer der vor allem ersten deutschen Unternehmer in Russland. Als Delegierte der deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation hat sie von 1993 bis 2007 den Aufbau des Verbands und somit der deutschen Business Community aktiv begleitet. Die deutsche Wirtschaft habe sich trotz aller Hemmnisse und Schwierigkeiten auf dem russischen Markt erfolgreich etabliert – international renommierte Global Player wie auch kleine und mittelständische Unternehmen. „Wir werden uns für unsere Mitglieder auch weiterhin einset-

zen“, versicherte anschließend der Vorstandsvorsitzende der AHK, Michael Harms.

Die Jubiläumsveranstaltung bot den richtigen Rahmen für die Auszeichnung von Firmen, die bereits seit 20 Jahren zunächst dem Verband und später auch der AHK als Mitglied Treue halten: darunter BB Haus der Deutschen Wirtschaft, Beiten Burkhardt, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, Famako Anlagenexport GmbH, Ferrostaal, Henkel, Mercedes, Rödl & Partner, Schenker und Siemens.

An dieser Stelle bedanken wir uns ganz herzlich bei allen unseren langjährigen Mitgliedern für das entgegengebrachte Vertrauen. Dies ist für uns der größte Erfolg und wird auch in Zukunft Ansporn für unsere tägliche Arbeit sein.)



20 ЛЕТ СОЮЗУ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

В этом году немецкий бизнес отмечает в России важную дату. Ровно 20 лет назад, 15 марта 1995 года, был создан Союз немецкой экономики в Российской Федерации: в этот день одиннадцать членов-учредителей подписали документы, которые озаменовали начало уникальной истории успеха немецкого бизнеса в России. Российско-германская внешнеторговая палата (ВТП) – правопреемница Союза – является на сегодняшний день крупнейшим зарубежным экономическим объединением в России.

Около 300 представителей компаний собрались 17 июня 2015 года в отеле Арарат Парк Хаятт в Москве, чтобы отпраздновать

юбилей и вспомнить основные события прошедших 20 лет.

В своем выступлении почетный президент ВТП д-р Андреа фон Кнооп отдала особую дань уважения выдержке первых немецких предпринимателей в России. Являясь официальным представителем немецкой экономики в Российской Федерации с 1993 года по 2007 год, она активно поддерживала развитие Союза и, таким образом, всего немецкого бизнес-сообщества. Немецкий бизнес – несмотря на все препятствия и трудности – успешно зарекомендовал себя на российском рынке, и не только в лице всемирно известных глобальных игроков, но и малых и средних предприятий. «Мы и дальше будем продолжать

работу на благо наших членов», – заверил председатель правления ВТП Михаэль Хармс.

В рамках юбилейного мероприятия состоялась чествование компаний, которые в течение 20 лет оставались верными членами сначала Союза, а затем ВТП, в их числе: «Дом немецкой экономики», Байтен Буркхардт, «Коммерцбанк», «Дойче Банк», «DZ Bank», «Фамак анлагенэкспорт ГМБХ», «Ферросталь», «Хенкель», «Мерседес», «Рёдль и партнеры», «Шенкер» и «Сименс».

Мы сердечно благодарим всех наших давних членов за доверие, которое они нам оказывают. Это доверие для нас – самый большой успех, оно и в будущем останется стимулом для нашей повседневной работы.)

4. CFO-KONFERENZ DER AHK

Am 17. Juni fand die 4. CFO-Konferenz der AHK mit erneut etwa 100 Teilnehmern statt. Traditionell gibt die Veranstaltung einen breiten Überblick über die für einen CFO, Finanzdirektor und Financial Controller relevanten Themen aus den Bereichen Steuern, Rechnungslegung, Controlling und teilweise IT.

Eine große Bedeutung für die AHK hat die inzwischen mehr als dreijährige intensive Zusammenarbeit mit dem russischen Föderalen Steuerdienst (FNS). Leonid Sagajnow, stellv. Leiter der Abteilung Unternehmenssteuern bei FNS, stellte die Fortschritte und die weitere Planung bei der Vereinfachung der Steueradministration und der Steuerbuchhaltung vor. Ulf Schneider als Vorstandsmitglied der AHK überreichte dem Vertreter der FNS eine Übersicht mit 18 Vorschlägen zur weiteren Vereinfachung des Steuerwesens und angrenzender Bereiche, darunter z.B. den Vorschlag

der Abschaffung der Kalkulation des Urlaubsgeldes und separater Lohnsteuerberechnung anstelle des normalen Gehaltes. Interessierten AHK-Mitgliedern kann die komplette Übersicht der Vorschläge gerne auf Anfrage zugeschickt werden (Anfrage an Dr. Robert Breitner: breitner@russland-ahk.ru).

Im steuerlichen Bereich wird ab diesem Jahr die neue Verordnung des deutschen Bundesfinanzministeriums zur Gewinnaufteilung für deutsche Unternehmen mit Betriebsstätten in Ausland für Unsicherheit sorgen, da diese teilweise im Gegensatz zu der derzeitigen Praxis der Steuerermittlung von Niederlassungen deutscher Unternehmen in Russland steht. Dies kann in vielen Fällen zu einer steuerlichen Doppelbelastung führen. Zu diesem Thema soll es noch in Berlin ein Treffen mit dem deutschen Bundesfinanzministerium geben.

Vor wenigen Jahren wurde auf der CeBIT in Hannover das Thema „Industrie 4.0“ vorgestellt –

die Digitalisierung des Produktionsprozesses. Dieses Thema wurde bei der CFO-Konferenz aufgegriffen, und zwar vor dem Hintergrund der Anforderung an das Controlling im Rahmen dieses Digitalisierungsprozesses. Hierzu referierte Karl-Heinz Steinke, Vorstandsmitglied des Internationalen Controller Vereins e.V.

Die CFO-Konferenz wurde organisiert durch das AHK-Komitee für Steuern, Rechnungslegung und Controlling, das sich jeden zweiten Mittwoch im Monat mit Vortrag und Diskussion zu einem aktuellen Thema trifft. AHK-Mitglieder, insbesondere CFO, Finanzdirektoren und Financial Controller, sind herzlich eingeladen, an den Sitzungen teilzunehmen.)

Ulf Schneider,

*Vorsitzender des Komitees für Steuern,
Rechnungslegung und Controlling*

IV КОНФЕРЕНЦИЯ ВТП ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Состоявшаяся 17 июня 2015 года IV Конференция для финансовых директоров компаний-членов ВТП вновь собрала около 100 участников. Традиционно на конференции был представлен широкий диапазон тем из области налогообложения, финансовой отчетности, контроллинга и информационных технологий.

Большое значение для ВТП имеет продолжающееся уже более трех лет сотрудничество с Федеральной налоговой службой России (ФНС). Заместитель начальника Управления налогообложения юридических лиц ФНС России Леонид Загайнов рассказал в своем выступлении о положительных изменениях и дальнейших планах по упрощению налогового администрирования и налогового учета. Член правления ВТП Ульф Шнайдер передал представителю ФНС на конференции список из 18 предложений по дальнейшей оптимизации системы налогообложения и смежных областей, включая,

например, предложения относительно отказа от расчетов отпускных выплат и отдельного расчета налога на заработную плату вместо обычного подоходного налога. Заинтересованные члены ВТП могут получить полный список предложений, направив запрос на адрес Д-ра Роберта Брайтнера: breitner@russland-ahk.ru.

В области налогообложения поводом для неуверенности может стать введенное в этом году новое распоряжение Министерства финансов Германии о распределении прибыли немецких компаний, имеющих производственные подразделения за рубежом, поскольку оно частично противоречит существующей практике расчета налогов с филиалами немецких компаний в России. Во многих случаях это может повлечь за собой двойную налоговую нагрузку. На эту тему еще должна состояться встреча с представителями Министерства финансов ФРГ в Берлине.

Несколько лет назад на выставке CeBIT в Ганновере был представлена программа «Индустрия 4.0», связанная с широким внедрением цифровых технологий в производственные процессы. Эта тема была озвучена на конференции в аспекте требований к контроллингу при реализации данной программы. С докладом на эту тему выступил Карл-Хайнц Штайнке, член правления базирующегося в Германии Международного союза финансовых контролеров.

Конференция для финансовых директоров была организована Комитетом ВТП по налогам, финансовой отчетности и контроллингу, заседания которого проходят каждую вторую среду месяца. Принять участие в заседаниях комитета приглашаются все компании-члены ВТП, в первую очередь финансовые директора и финансовые контролеры.)

Ульф Шнайдер,

*председатель Комитета по налогам,
финансовой отчетности и контроллингу*





АНК-DELEGATIONSREISE ZUR INNOPROM 2015

В июле 2015 года Deutsch-Russische Auslandshandelskammer организовала делегационную поездку для немецких компаний. В этот раз пунктом назначения стал Екатеринбург – и zwar zur internationalen Industriemesse Innoprom, die dort vom 8. und 11. Juli stattfand. Das Hauptthema der diesjährigen Messe lautete Produktionseffizienz und umfasste fünf Themenbereiche – Maschinenbau, Energieeffizienz, Laser und Optik, Technologien für die Stadt.

Das Thema der Industriemesse beeinflusste die Zusammensetzung der Delegation: Die teilnehmenden Firmen kamen aus den Bereichen

Maschinenbau, Bau, Energieeffizienz, industrielle Automatisierung. Außerdem fanden sich unter den Teilnehmern Vertreter von drei deutschen Bundesländern – Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen.

„Jede Messe ist eine gute Möglichkeit, sich zu zeigen, neue Kunden zu treffen und den Markt und die eigene Position darauf einzuschätzen“, sagt Anna Urumjan, Leiterin der Vertretung des Landes Niedersachsen in Russland. „Diese Delegationsreise ermöglichte außerdem Treffen mit den Vertretern der Region Perm und des Gebiets Tjumen. Das sind unsere Partnerregionen in Russ-

land, mit denen Niedersachsen bereits seit vielen Jahren zusammenarbeitet. Daher ist es für uns sehr wichtig, weiter aktiv im Dialog zu bleiben.“

Neben dem Innoprom-Besuch fanden im Rahmen der Delegationsreise außerdem mehrere Treffen mit den Vertretern von Gebietsverwaltungen der Region Ural sowie mit dem Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland, Andreas Klassen statt. Außerdem haben die Delegationsteilnehmer einige führende Unternehmen der Region besucht, darunter Penetron Ural, Uralchim-mash, EnviroChemie und die Sonderwirtschaftszone „Titan Valley“.)



ДЕЛЕГАЦИЯ ВТП НА ИННОПРОМ-2015

В июле 2015 года Российско-Германская внешнеторговая палата организовала очередную деловую поездку для представителей немецких компаний. В этот раз пунктом назначения стал Екатеринбург, а точнее – проходившая там с 8 по 11 июля международная промышленная выставка Иннопром. Темой Иннопром-2015 стала «Производственная эффективность», объединив пять тематических разделов: «Индустриальная автоматизация», «Машиностроение», «Энергоэффективность», «Оптика и лазеры», «Технологии для городов». Направленность выставки отразилась на составе делега-

ции ВТП, в которую вошли компании из сферы машиностроения, строительства, промышленной автоматизации, а также представители трех федеральных земель Германии в РФ – Тюрингии, Северного Рейна-Вестфалии и Нижней Саксонии.

«Любая выставка – это прекрасная возможность заявить о себе, выйти на новых клиентов, оценить рынок и свои позиции, – говорит Анна Урумян, представитель Федеральной земли Нижняя Саксония в РФ. – Эта поездка позволила еще и встретиться с представителями Пермского края и Тюменской области. Это наши регионы-

партнеры с многолетней историей успешного сотрудничества, и нам очень важно поддерживать активный диалог и текущие проекты».

Программа деловой поездки включала не только посещение выставки, но и встречи с представителями администраций регионов Уральского федерального округа, а также с генеральным консулом ФРГ в Екатеринбурге Андреасом Классеном. Кроме того, делегация ВТП посетила несколько ведущих предприятий Свердловской области, таких как «Пенетрон-Урал», «Уралхим-маш», «Энви́ро-Хеми», и побывала в ОЭЗ «Титановая Долина».)

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

Dr. Alexander Spaak

spaak@DEinternational.ru

in Sankt-Petersburg

Elena Ijewlewa

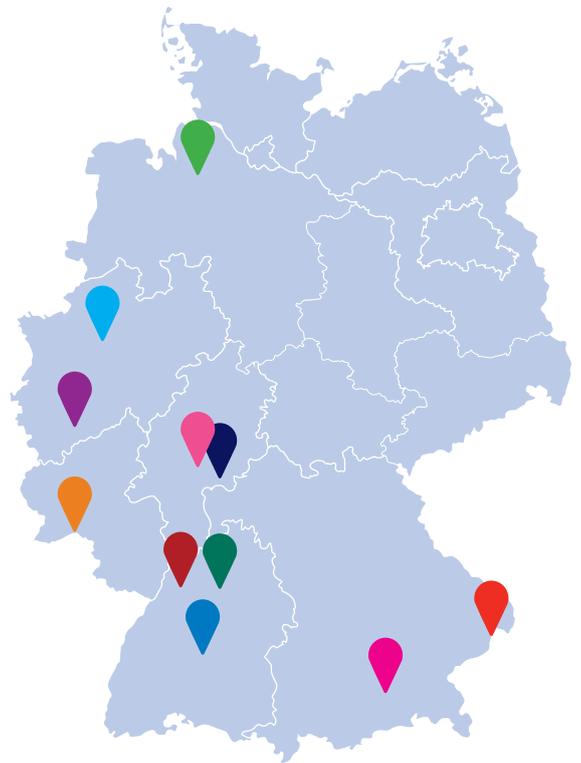
ei@petersburg-ahk.ru



Deutsche Standards. Russische Erfahrung.

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.



22. SEPTEMBER 2015, BREMEN LÄNDERNETZWERK RUSSLAND

Ukraine-Krise, Sanktionspolitik, Kursverfall oder die Asienorientierung von Staatsbetrieben – für deutsche Unternehmen bleibt die Entwicklung auf dem russischen Markt weiter unbestimmt. Welche Maßnahmen empfehlenswert sind, erklären Experten.

VERANSTALTER: HANDELSKAMMER BREMEN
WWW.HANDELSKAMMER-BREMEN.DE

29. SEPTEMBER 2015, MANNHEIM XV. WIRTSCHAFTSTAG RUSSLAND

Die Veranstaltung bietet einen Überblick über aktuelle Entwicklungen im Russlandgeschäft. Krisenerprobte Praktiker geben Tipps für das Agieren in der Krise, um Verluste zu minimieren und Grundlagen für den Geschäftsausbau zu legen.

VERANSTALTER: IHK RHEIN-NECKAR – KOMPETENZZENTRUM RUSSLAND
WWW.RUS-RN.DE

01. OKTOBER 2015, TRIER 4. IHK-EXPORTFORUM RHEINLAND-PFALZ/SAARLAND

Das Forum liefert praktische Tipps, wie Sie die Zollabwicklung meistern und den Einstieg in neue Märkte erfolgreich durchführen können. In der AHK-Lounge beraten Fachleute aus verschiedenen Ländern in Einzelgesprächen zu länderspezifischen Rahmenbedingungen und spezifischen Markchancen.

VERANSTALTER: IHK TRIER
WWW.IHK-TRIER.DE

08. OKTOBER 2015, PASSAU BUSINESS ROUNDTABLE BRIC

Gut ein Jahrzehnt nach der Erfindung der Bezeichnung BRIC für Brasilien, Russland, Indien und China als Staatengruppe ist deren stark wachsendes ökonomisches und politisches Gewicht nicht mehr zu übersehen – neue Märkte, aber auch Risiken. Referenten geben Hilfestellung bei unternehmerischen Herausforderungen.

VERANSTALTER: IHK NIEDERBAYERN
WWW.IHK-NIEDERBAYERN.DE

15.10.2015, FRANKFURT AM MAIN AHK-TREFF IN DEUTSCHLAND

Mit unserem ersten AHK-Treff in Deutschland möchten wir besonders unsere dortigen Mitglieder ansprechen und ihnen die Möglichkeit geben, sich über aktuelle Strategien im Russlandgeschäft auszutauschen und neue Geschäftskontakte zu knüpfen. Außerdem besteht davor die Möglichkeit, sich beim „Wirtschaftsforum Russland“, das die AHK zusammen mit der IHK Frankfurt am Main ausrichtet, umfassend zu den aktuellen Tendenzen auf dem russischen Markt zu informieren.

VERANSTALTER: AHK RUSSLAND, IHK FRANKFURT AM MAIN
WWW.RUSSLAND.AHK.DE

16. NOVEMBER 2015, BONN GO GUS 2015

Die Märkte Russlands und Zentralasiens stellen für viele deutsche Unternehmen wichtige Pfeiler für künftiges Unternehmenswachstum dar. Mit der „Go“-Veranstaltungsreihe bieten Ihnen die Industrie- und Handelskammern Bonn/Rhein-Sieg und Dortmund, an einem Tag mit mehreren Experten der deutschen Auslandshandelskammern Gespräche zu führen und somit an einem Tag mehrere Auslandsmärkte sondieren zu können.

VERANSTALTER: IHK BONN/RHEIN-SIEG
WWW.IHK-BONN.DE

17. NOVEMBER 2015, DORTMUND GO GUS 2015

Die Märkte Russlands und Zentralasiens stellen für viele deutsche Unternehmen wichtige Pfeiler für künftiges Unternehmenswachstum dar. Mit der „Go“-Veranstaltungsreihe bieten Ihnen die Industrie- und Handelskammern Bonn/Rhein-Sieg und Dortmund, an einem Tag mit mehreren Experten der deutschen Auslandshandelskammern Gespräche zu führen und somit an einem Tag mehrere Auslandsmärkte sondieren zu können.

VERANSTALTER: IHK ZU DORTMUND
WWW.DORTMUND.IHK24.DE

17. NOVEMBER 2015, STUTTART INTERNATIONALER BERATUNGSTAG

Wie mittelständische Unternehmen von den wachsenden Wirtschaftsverflechtungen profitieren können, und welche Risiken sie im Auslandsgeschäft im Auge behalten sollen, verraten Marktexperten aus über 60 Ländern in individuellen Einzelberatungen.

VERANSTALTER: IHK REGION STUTTART
WWW.STUTTART.IHK24.DE

19. NOVEMBER 2015, MÜNCHEN EXPORTTAG BAYERN

Beim Exporttag Bayern 2015 beantworten die Experten der deutschen Auslandshandelskammern aus über 60 Ländern Ihre Exportfragen in vorab terminierten Einzelberatungen. Auch die AHK Russland ist dabei.

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

20. NOVEMBER 2015, PASSAU BERATUNGSTAG EURASISCHE WIRTSCHAFTSUNION

Beim Beratungstag zur Eurasischen Wirtschaftsunion, in deren Rahmen eine Zollunion zwischen Russland, Kasachstan und Weißrussland besteht, haben Unternehmen die Möglichkeit, die jeweiligen Ansprechpartner aus den einzelnen Ländern zu treffen.

VERANSTALTER: IHK NIEDERBAYERN
WWW.IHK-NIEDERBAYERN.DE

26. NOVEMBER 2015, KOBLENZ WIRTSCHAFTSTAG KOBLENZ

VERANSTALTER: IHK KOBLENZ
WWW.IHK-KOBLENZ.DE

»» „RUSSLAND IN DER PRAXIS“: FORTSETZUNG FOLGT

Die Ausschreibung für die sechste Runde des Programms „Russland in der Praxis“ 2016 hat bereits begonnen. Die interessierten Unternehmen können vom 1. bis zum 30. September 2015 ihre Stellenangebote online einreichen (unter <https://goeast.daad.de/de/23220/index.html>).

Nach Sichtung der Angebote durch den DAAD wird das Portal vom 4. Oktober bis 30. November 2015 für die deutschen Studierenden geöffnet.

Die Unternehmen prüfen die eingegangenen Bewerbungen und erstellen ein Bewerberranking. Unter Berücksichtigung der Wünsche der teilnehmenden Firmen legt der DAAD die endgültige Teilnehmerliste fest und verleiht die Stipendienurkunden. Ab 1. Februar 2016 wird mit Unterstützung der Moskauer Higher School of Economics (HSE) das Visaverfahren eingeleitet. Die Einreise erfolgt am 26. März 2016; nach einem fünftägigen Einführungsseminar HSE beginnt dann das eigentliche Praktikum.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER: [HTTPS://GOEAST.DAAD.DE/DE/22617/](https://goeast.daad.de/de/22617/)
ANSPRECHPARTNERIN IN DER DAAD AUSSENSTELLE MOSKAU:
AFSANA GIYAYI, E-MAIL: GIYAYI@DAAD.RU, TEL.: +7 (499) 1322311 EXT. 16
ANSPRECHPARTNER IN DER ANK RUSSLAND:
DR. ROBERT BREITNER, E-MAIL: BREITNER@RUSSLAND-AHK.RU

»» «РОССИЯ НА ПРАКТИКЕ»: ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

Прием заявок на шестой набор программы «Россия на практике» 2016 уже начался. С 1 по 30 сентября 2015 года заинтересованные немецкие предприятия могут разместить свои вакансии на портале DAAD (<https://goeast.daad.de/de/23221/>). После рассмотрения вакансий сотрудниками DAAD портал будет открыт для немецких соискателей с 4 октября по 30 ноября 2015 года.

Немецкие компании рассмотрят кандидатуры соискателей и составят в случае необходимости свой рейтинг. С учетом этих пожеланий DAAD подготовит окончательный список и займется распределением стипендий. С 1 февраля 2016 года в сотрудничестве с Высшей школой экономики (ВШЭ) организаторы программы запустят процесс оформления виз. Стипендиаты смогут приехать в Россию 26 марта 2016 года и после пятидневного вводного курса ВШЭ приступят непосредственно к практике на предприятии.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: WWW.RUSSLAND.AHK.DE/RU/MITGLIEDER/PROGRAMM-RUSSLAND-IN-DER-PRAXIS/
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО В МОСКОВСКОМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ DAAD:
АФСАНА ГИЯЙИ, E-MAIL: GIYAYI@DAAD.RU, TEL.: +7 (499) 1322311 EXT. 16
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО В ВТП:
DR. РОБЕРТ БРАЙТНЕР, E-MAIL: BREITNER@RUSSLAND-AHK.RU

»» RÖDL & PARTNER ERNENNT MARINA YANKOVSKAYA ZUR PARTNERIN

Die internationale Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner hat Marina Yankovskaya zur Partnerin ernannt. Die Leiterin der Rechtsberatung in der Russischen Föderation wurde bei der Gala im Rahmen der jährlich stattfindenden International Convention des Unternehmens in Nürnberg am 30. Juni 2015 gemeinsam mit insgesamt 24 neuen Partnern geehrt. Die Zahl der Partner in der Russischen Föderation steigt damit auf drei an den Standorten in Moskau und St. Petersburg. Die Zahl der Partner wird insgesamt auf 207 erhöht.

Darüber hinaus wurden die im Frühjahr 2015 zum Associate Partner ernannten Kolleginnen Elena Eremeeva (Steuerberatung) und Ekaterina Novikova (BPO) aus der Niederlassung in St. Petersburg sowie die im Herbst 2014 zum Associate Partner ernannten Kolleginnen und Kollegen Tatiana Maximova und Denis Zharov (Wirtschaftsprüfung) aus der Niederlassung in Moskau offiziell vorgestellt. In der Russischen Föderation sind damit 12 Associate Partner beschäftigt, international hat Rödl & Partner jetzt 312 Associate Partner.

„Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeichnen sich durch Unternehmergeist aus. Ihr Expertenwissen als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer ist der Schlüssel zu unserem Erfolg“, erklärt der Vorsitzende der Geschäftsleitung Prof. Dr. Christian Rödl. „Ihre Ernennung zum Partner ist auch ein Motivationsschub für alle anderen, ihnen nachzueifern.“

„Wir bieten an unseren Standorten in Russland hervorragende Karrierechancen“, ergänzt der Managing Partner für die Russische Föderation, Dr. Andreas Knaul. „Wir gewinnen qualifizierte Köpfe, weil wir Internationalität, Multidisziplinarität und spannende Mandate mit einer partnerschaftlichen Unternehmenskultur verbinden.“



»» МАРИНА ЯНКОВСКАЯ СТАЛА ПАРТНЕРОМ В КОМПАНИИ RÖDL & PARTNER

Во время проведения ежегодного мероприятия (International Convention) международной консалтинговой и аудиторской компании Rödl & Partner 30 июня 2015 года в Нюрнберге Марина Янковская, руководитель отдела юридических услуг в Российской Федерации, была назначена партнером. Таким образом, число партнеров, представленных в филиалах компании Rödl & Partner в Москве и Санкт-Петербурге, увеличилось до трех человек. В результате дополнительного назначения 23 новых партнеров их количество в филиалах компании по всему миру теперь составляет 207 человек.

Кроме того, были назначены 68 новых ассоциированных партнеров, среди них Елена Еремеева (отдел налогового консультирования) и Екатерина Новикова (аутсорсинг бизнес-процессов), работающие в филиале компании в Санкт-Петербурге, а также Татьяна Максимова и Денис Жаров (аудит) из московского филиала компании.

«Наших сотрудников отличает дух предпринимательства. Ключ к успеху – это экспертные знания, которыми обладают наши адвокаты, юристы, налоговые консультанты, аудиторы и консультанты по вопросам корпоративного управления», – заявил руководитель компании профессор д-р Кристиан Рёдль.

«В российских филиалах нашей компании существуют замечательные возможности карьерного роста», – добавил д-р Андреас Кнауль, управляющий партнер в Российской Федерации. «Мы привлекаем квалифицированных сотрудников, так как интернациональный и междисциплинарный подход и интересное сотрудничество с клиентами сочетаются у нас с корпоративной культурой партнерства.»

»» ALEXANDER SCHACHNER ÜBERNIMMT GESCHÄFTSFÜHRUNG BEI FISCHER OOO

Im Mai 2015 wurde Alexander Schachner zum Generaldirektor von Fischer OOO – der hundertprozentigen Tochter der Fischer Sports GmbH in Russland – ernannt.

Der 43-jährige Österreicher blickt bereits auf mehr als 17 Jahre Russlanderfahrung zurück. Im Jahre 2006 gründete Schachner in Russland das Unternehmen ALPE consulting (SAP-Partner), welches er auch bis zuletzt leitete. Seine Nachfolge bei ALPE trat Volker Dunst an.

Von früher Kindheit an interessierte sich Alexander Schachner für Berg- und Langlaufski sowie für Radsport. Im Sommer 2014 hat er das Radtour-Projekt „Russia Coast to Coast“ organisiert und geleitet.

„Die Entscheidung für Alexander Schachner als Generaldirektor war richtig“, sagt Franz Föttinger, CEO Fischer Sports. „Wir sind davon überzeugt, dass er sicher den aktuellen Anforderungen gerecht wird, die sich in der derzeit schwierigen Situation in Russland stellen.“



»» ALEXANDER SHAKHNER NAZNACHEN GENERALNYM DIREKTOROM OOO «FISHER»

В мае 2015 года генеральным директором ООО «Фишер» назначен Александр Шахнер.

Австриец Александр Шахнер, 1972 года рождения, имеет опыт работы в России уже более 17 лет. В 2006 году Шахнер основал и возглавил компанию ALPE consulting (партнер компании SAP), которой руководил до настоящего времени. Новым генеральным директором ALPE consulting стал Фолькер Дунст.

С самого раннего детства Александр Шахнер увлекался горными и беговыми лыжами, а также велоспортом. Он является организатором велогонки Russia Coast to Coast, которая была проведена летом 2014 года.

«Мы сделали правильный выбор, назначив Александра Шахнера генеральным директором ООО «Фишер», – подчеркивает Франц Фёттингер, генеральный директор Fischersports GmbH. – И мы уверены в том, что он сможет достойно возглавить компанию в это нелегкое для России время.»

»» GROTTBJÖRN: 20 JAHRE AUF DEM RUSSISCHEN FINANZMARKT

Im August 2015 feierte das Finanzatelier GrottBjörn sein 20-jähriges Bestehen auf dem russischen Markt für Finanzdienstleistungen. Global gesehen fängt die Unternehmensgeschichte erst jetzt an, aber für russische Verhältnisse steht diese Zahl bereits für einen gewissen Erfolg und Stabilität. Als professioneller Teilnehmer des Wertpapiermarkts hat das Unternehmen eine Broker-Dealer-Lizenz und kann sowohl beim Umgang mit Wertpapierdepots unterstützen als auch als Treuhänder auftreten.

Zu Beginn seiner Tätigkeit befasste sich das Finanzatelier aktiv mit Wertpapierdepots und arbeitete mehr mit großen Privatinvestoren zusammen. Heute konzentriert sich das Unternehmen auf die Zusammenarbeit mit russischen und ausländischen juristischen Personen und bietet in Kooperation mit der Moskauer Börse Seminare zur Minderung von Währungsrisiken für Unternehmen an.

GrottBjörn hat Filialen in Moskau, St. Petersburg, Jekaterinburg, Nowosibirsk, Wladiwostok. Noch eine Filiale wurde pünktlich zur Jubiläumsfeier, im Juli 2015, in Krasnodar eröffnet. Im nächsten Jahr will GrottBjörn eine Repräsentanz in Deutschland eröffnen.

»» GROTTBJÖRN: 20 LET NA FINANSOVOM RYNKE ROSSII

В августе 2015 года Финансовому ателье GrottBjörn (ЗАО «СБЦ») исполнилось 20 лет. В масштабах мирового бизнеса – это небольшая цифра и, скорее всего, еще первые шаги, но для российского бизнеса – это уже свидетельство определенного успеха и стабильности. Компания является профессиональным участником финансового рынка, имеет брокерскую, дилерскую, депозитарную лицензию и лицензию на осуществление доверительного управления.

В начале своей деятельности компания работала в основном на фондовом рынке, занималась ценными бумагами, основными клиентами были крупные частные инвесторы. Сегодня компания специализируется в основном на работе с российскими и иностранными юридическими лицами и совместно с Московской биржей проводит практические семинары, где обучает, как использовать инструменты валютного рынка Биржи для снижения валютных рисков.

GrottBjörn имеет представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Владивостоке. Буквально в июле, как раз перед юбилеем, открылось представительство в Краснодаре. В следующем году GrottBjörn планирует открыть представительство в Германии.

»» HAVI LOGISTICS: JETZT AUCH IN DER SONDERWIRTSCHAFTSZONE „ALABUGA“

In der Sonderwirtschaftszone „Alabuga“ (Tatarstan) entsteht derzeit der Produktions- und Vertriebskomplex Food Town. Mit der am 3. Juni 2015 stattgefundenen Eröffnungszeremonie wurden zwei Objekte des Komplexes eingeweiht – das Distributionszentrum Havi Logistics und die Produktionsstätte für Einweggeschirr und Verpackungen Huhtamäki Foodservice Alabuga. Beide Unternehmen sind langjährige Partner von McDonalds. Die Entstehung des Lebensmittel-Clusters Food Town ist der rasant wachsenden Zahl der McDonald’s-Standorte in der Region zu verdanken.

An der Eröffnungsfeier nahm Rustam Minnichanow, kommissarischer Präsident der Republik Tatarstan, teil. Er bedankte sich bei den beiden Unternehmen für das entgegengebrachte Vertrauen.

Das Distributionszentrum Havi Logistics, mit einer Gesamtfläche von etwa 7.000 Quadratmetern, ist aktuell das größte Distributionszentrum in Russland. Die Lagerkapazität bei Havi Logistics beträgt bis zu 25.500 Tonnen pro Jahr. Für sein neues Distributionszentrum in „Alabuga“ hat das Logistikunternehmen insgesamt 20 Millionen Euro investiert.

»» «ХАВИ ЛОГИСТИКС» – НОВЫЙ РЕЗИДЕНТ ОЭЗ «АЛАБУГА»

В ОЭЗ «Алабуга» развивается производственно-распределительный комплекс Food Town. 3 июня 2015 г. состоялась церемония торжественного открытия двух объектов этого кластера – распределительного центра «ХАВИ Логистикс» и завода по производству одноразовой посуды и упаковки «Хухтамаки Фудсервис Алабуга». Обе компании являются постоянными партнерами «Макдоналдс». Создание Food Town связано с активным развитием сети ресторанов общественного питания на востоке России.

В церемонии открытия принял участие ВРИО Президента республики Татарстан Рустам Минниханов, поблагодаривший новых резидентов «Алабуги» за доверие региону.

«ХАВИ Логистикс» и «Хухтамаки Фудсервис Алабуга» стали 17 и 18 резидентами особой экономической зоны. Распределительный центр «ХАВИ Логистикс» является самым крупным на территории России на сегодняшний день, его общая площадь – около 7 тысяч кв. м. Пропускная способность комплекса достигает 25,5 тысяч тонн продукции ежегодно. Инвестиции в проект составили 20 млн евро.

» OMD MD | PHD GROUP HEISST JETZT MEDIA DIRECTION GROUP

Die Mediengruppe OMD MD | PHD hat eine Namensänderung bekannt gegeben. In Zukunft wird sie ihre Geschäfte unter dem Namen MEDIA DIRECTION GROUP weiterführen.

Die Gruppe gehört zu Omnicom Media Group und bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen im Bereich Media-Service an. Der bisherige Name war eine Kombination aus den Namen zweier Agenturen, die den Beginn des Unternehmens markierten, als die Gruppe 2007 gegründet wurde. Durch Beitritte weiterer Agenturen wurde das Portfolio und Know-how sowie auch die Breite an Dienstleistungen stetig erweitert.

In ihrer aktuellen Zusammensetzung bietet die MEDIA DIRECTION GROUP Angebote von Spezialisten im Bereich Marktforschung (BrandScience), Integration von Sponsoring in Sport und Unterhaltung (FFU BRO), Online-PR (Digital BBDO und Proxy Media) sowie Media Buying (Code of Trade) an. Anstoß für die Umbenennung gab der Eintritt der neuen Agentur Media Wise.

„Die Mediengruppe umzubenennen war längst überfällig, denn mittlerweile umfasst die Gruppe ganze acht Agenturen“, erzählt Andrej Brajowitsch, Generaldirektor der MEDIA DIRECTION GROUP. „Jede der Agenturen ist eine eigenständige und auf dem Markt etablierte Marke. Wir haben uns für einen Namen entschieden, der allen Teilnehmern gerecht wird. Die Mitarbeiter sollen sich durch den Namen repräsentiert fühlen. Der Name MEDIA DIRECTION GROUP, der von Omnicom Worldwide genehmigt wurde, spiegelt unsere aktuelle Situation wider und lässt Raum für Weiterentwicklungen. Es liegt im Sinne unserer Ziele. Ich bin sicher, dass so nicht nur die Mediengruppe als Marke besser erkennbar ist, sondern auch eine neue Stufe in unserer Entwicklung nach außen deutlich wird.“

MEDIA DIRECTION GROUP

Part of Omnicom Media Group Worldwide

» OMD MD | PHD GROUP ПОМЕНЯЛА НАЗВАНИЕ НА MEDIA DIRECTION GROUP

Интегрированная группа коммуникационных агентств OMD MD | PHD Group объявляет о смене названия на MEDIA DIRECTION GROUP.

MEDIA DIRECTION GROUP, российская рекламная группа в составе Omnicom Worldwide, была создана в 2007 году. Прежнее название группы было образовано от двух входящих в нее сетевых медиаагентств полного цикла – OMD Media Direction и PHD. За время своего существования группа активно расширяла портфель экспертиз и оказываемых услуг. В ее составе были открыты агентства, специализирующиеся в различных областях рекламной индустрии: маркетинговые исследования (BrandScience), спонсорские интеграции в сфере развлечений и спорта (FUSE BBDO), коммуникации в цифровой среде (Digital BBDO и Proximity Media) и закупка рекламного инвентаря (Code of Trade). Одной из предпосылок для переименования стало появление в составе группы третьего полноценного агентства – Media Wise.

«Необходимость переименования назрела давно, так как медиагруппа уже включает восемь агентств, каждое из которых является полноценным, хорошо известным на российском рынке брендом, а предыдущее имя группы отражало только два из них, – рассказывает Андрей Брайович, генеральный директор MEDIA DIRECTION GROUP. – Мы выбрали новое название, которое объединяет все наши агентства без исключения. Для нас крайне важно, чтобы все сотрудники чувствовали себя причастными к медиагруппе. Новое имя, MEDIA DIRECTION GROUP, одобрено Omnicom Worldwide, оно лучше запоминается, отражает существующую структуру и оставляет место для развития. Оно целиком соответствует нашим задачам и, уверен, не только сделает бренд более узнаваемым, но и ознаменует новый этап развития бизнеса».

» NEU VON REHAU: PVC-DICHTUNGSPROFILE FÜR GEWÄCHSHÄUSER

Aktiver Ausbau der Agrarwirtschaft erfordert verbesserte Pflanzenzuchtanlagen und moderne Agrartechnik nach den neuesten Effizienzstandards. Zur Erhöhung des Gebrauchswertes neuer Gewächshäuser hat Rehau in Zusammenarbeit mit seinem Partner Agrisowgas OOO wetterbeständige, zweiteilige PVC-Profile zur Abdichtung des Glasdachs entwickelt. Sie ermöglichen es, Wärmeverluste und den Luftaustausch durch die Gewächshaushülle deutlich zu reduzieren.

Die Neuheit wurde als Alternative zu den sonst üblichen Gummiprofilen entwickelt, deren Nachteile schlechte Luftdichtheit und teilweise schwächere Wärmedämmleistung bei starken Temperaturschwankungen sind. Die neuen PVC-Profile haben selbst unter extremen Betriebsbedingungen eine Lebensdauer von über 25 Jahren – das heißt, sie halten praktisch genauso lange wie die Metallkonstruktionen der Anlagen.

Die hervorragenden Gebrauchseigenschaften der Neuentwicklung von Rehau und Agrisowgas wurden mit einem Preis des Wettbewerbs, „Neuentwicklungen für Ingenieursysteme, Technik und Materialien“ im Rahmen der 12. Internationalen Fachmesse „Geschützter Anbau in Russland – 2015“ ausgezeichnet.

Heute werden Gewächshäuser mit PVC-Glasleisten in alle Regionen Russlands geliefert und bei verschiedenen Schneelastverhältnissen (von 10 bis 40 kg/m²) und Windbelastungen (von 23 bis 85 kg/m²) erfolgreich betrieben.

» НОВИНКА ОТ REHAU – ПВХ-ПРОФИЛЬ ДЛЯ УПЛОТНЕНИЯ СТЕКЛА ТЕПЛИЦ

Динамичное развитие аграрного производства требует усовершенствования культивационных сооружений, а также внедрения оборудования, отвечающего последним стандартам. В целях повышения потребительских характеристик новых теплиц компания Rehau совместно со своим партнером – ООО «Агрисовгаз» – разработала атмосферостойчивые двухкомпонентные ПВХ-профили для уплотнения стекла кровли, позволяющие заметно сократить теплопотери и инфильтрацию воздуха через ограждающие конструкции.

Новинка создана в качестве альтернативы широко распространенным резиновым профилям, недостатками которых являются плохая герметичность и частичная потеря теплозащитных свойств при сильных температурных колебаниях. Даже в экстремальных условиях эксплуатации продукт способен прослужить более 25 лет – фактически столько же, сколько металлические конструкции каркаса теплицы.

Благодаря высоким потребительским свойствам совместная разработка Rehau и ООО «Агрисовгаз» стала лауреатом конкурса «Новые разработки инженерно-технологических систем, оборудования и материалов», прошедшего в рамках XII международной специализированной выставки «Защищенный грунт России 2015».

В настоящее время теплицы, в которых используются ПВХ-штапики, поставляются во все регионы нашей страны и успешно эксплуатируются при различных снеговых (от 10 до 40 кг/м²) и ветровых (от 23 до 85 кг/м²) нагрузках.

»» ALPE CONSULTING: VOLKER DUNST IST NEUER GENERALDIREKTOR



Volker Dunst ist neuer Generaldirektor bei ALPE consulting. Dies gab das Unternehmen im Juli 2015 bekannt. Dunst übernimmt die Leitung des operativen Geschäfts und ist zuständig für die strategische Entwicklung sowie geografische Expansion des Unternehmens auf dem russischen Markt. Den Hauptschwerpunkt in seiner Tätigkeit legt er auf die neuen SAP-Lösungen zur Businessoptimierung für russische und internationale Unternehmen.

Die berufliche Laufbahn von Volker Dunst umfasst mehr als 30 Jahre SAP-Erfahrung. Bevor er seinen neuen Posten bei ALPE antrat, war er neun Jahre lang Geschäftsführer und Mitglied der Geschäftsführung Deutschland der Ciber AG (früher Novasoft) in Heidelberg und betreute dort bis zur Gründung der Ciber-Tochter in St. Petersburg auch den russischen Markt. In den elf Jahren seiner Tätigkeit in der Beratungsbranche – acht davon mit Russlanderfahrung – hat Dunst zahlreiche Projekte in Russland und im Ausland erfolgreich realisiert.

Volker Dunst absolvierte ein Magister-Studium in Mathematik und Pädagogik an der Universität Tübingen.

Er sei stolz auf die Herausforderung, so der neue Generaldirektor von ALPE consulting, und er werde alles daran setzen, die Reputation des Unternehmens als eines der besten und erfolgreichsten SAP Partner für Einführungen und Roll Outs in Russland und international am Leben zu erhalten.

Der ALPE-Gründer und -Aktionär Alexander Schachner, der das Unternehmen die vergangenen zehn Jahre führte, übernahm als Generaldirektor bei Fischer Sports Russland die Leitung. Er wird sich jedoch als Chef des Aufsichtsrats von ALPE consulting weiterhin aktiv an der strategischen Planung und Koordinierung aller Kundenbeziehungen des Unternehmens beteiligen.

»» ФОЛЬКЕР ДУНСТ НАЗНАЧЕН ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ALPE CONSULTING

В июле 2015 года консалтинговая компания ALPE consulting объявила о назначении Фолькера Дунста на должность генерального директора. В круг его обязанностей входят руководство операционной деятельностью компании, определение стратегического развития, а также расширение географии присутствия на российском рынке. Наибольший акцент в своей деятельности Фолькер Дунст возлагает на новые решения для бизнеса от компании SAP, направленные на оптимизацию бизнеса как российских, так и международных компаний.

Профессиональная карьера Дунста, связанная с продуктами SAP, насчитывает более 30 лет. До вступления на новую должность Фолькер Дунст на протяжении девяти лет являлся управляющим директором и членом правления в компании Ciber AG, ранее Novasoft AG в Германии (Heidelberg). Он также отвечал за развитие бизнеса на российском рынке, пока Ciber AG не открыла в Санкт-Петербурге свое дочернее подразделение. 11-летний опыт работы Дунста в сфере консалтинга, восемь из которых были связаны с российским рынком, подтверждены успешными проектами в России и за рубежом.

Фолькер Дунст имеет степень магистра физико-математических и педагогических наук, является выпускником Тюбингенского университета (Германия).

«Я ценю возложенное на меня доверие и сделаю все от меня зависящее, чтобы укрепить позицию компании на рынке и зарекомендовать ALPE consulting как наиболее профессионального партнера SAP, предоставляющего услуги российским и зарубежным компаниям по внедрению решений SAP, а также по выполнению Roll-out проектов» – заверяет Фолькер Дунст.

Александр Шахнер, акционер и основатель ALPE consulting, возглавлявший компанию последние десять лет, перешел на должность генерального директора Fischer Sports в России. Тем не менее, Александр продолжит принимать активное участие в стратегическом планировании ALPE consulting, координируя взаимоотношения со всеми клиентами компании, и займет должность председателя совета правления.

»» DENTONS: DISKUSSIONSABEND FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN RUSSLAND

Am 30. Juni 2015 veranstaltete das Moskauer Büro von Dentons erneut einen Diskussionsabend für Führungskräfte deutscher, österreichischer und schweizerischer Unternehmen in Russland. Diesmal wurden die Teilnehmer dazu eingeladen, über das Thema „Russlandgeschäft im zweiten Jahr der Finanzsanktionen“ zu diskutieren.

Die jüngsten Tendenzen in der Wirtschaft, die Zinsvolatilität und Politik der Russischen Zentralbank sowie der Ausschluss russischer Banken von den internationalen Finanzmärkten – dies waren die wichtigsten thematischen Akzente des Abends. Welche lokalen Finanzierungsmöglichkeiten gibt es für deutsche Tochterunternehmen in Russland? Wie sind die strukturellen Probleme und Herausforderungen, denen sich der Bankensektor in Russland ausgesetzt sieht, sowie die zunehmende Konkurrenz aus Fernost und China zu bewerten? Hierzu referierten Gernot Kleckner, CEO, Commerzbank (Eurasia) SAO, und Jörg Bongartz, Vorstandsvorsitzender, Deutsche Bank OOO. Die prominenten Finanzexperten beleuchteten, welche Auswirkungen die Handels- und Finanzsanktionen konkret auf das Kunden- und Produktportfolio der Commerzbank und der Deutschen Bank in Russland, auf die in Russland tätigen deutschen Unternehmen sowie die russische Wirtschaft insgesamt haben.

Moderiert wurde die Veranstaltung von Florian Schneider, Managing Partner Dentons Moskau, und Alex Stolarsky, Rechtsanwalt bei Dentons Moskau.

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

»» DENTONS PROVELA DISKUSSIONSABEND FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN RUSSLAND

30 июня 2015 года группа Dentons по работе с немецкими клиентами провела очередной круглый стол для менеджмента немецких, австрийских и швейцарских компаний в России. В этот раз темой дискуссии стал российский бизнес на втором году финансовых санкций.

На мероприятии руководители обсудили последние тенденции в экономике, волатильность процентных ставок, политику Центрального банка РФ, а также исключение российских банков из международных финансовых рынков. Одними из важных тем вечера стали возможности для финансирования немецких дочерних компаний в России, растущая конкуренция со стороны Дальнего Востока и Китая, а также проблемы, с которыми сталкиваются компании в банковском секторе.

В качестве спикеров на мероприятии выступили Йорг Бонгарц, председатель правления Дойче Банк, и Гернот Клекнер, председатель правления ЗАО «Коммерцбанк (Евразия)». Известные финансисты рассказали о последствиях санкций для их клиентов и продуктовых портфелей, деятельности российских и немецких компаний в России, а также российской экономики в целом.

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

Компания Selgros Cash & Carry на правах спонсора предоставила вина для дегустации.



Feierliche Eröffnung des neuen Schattdecor-Werks in Tjumen. In der Bildmitte vorne von links: Tjumens Gouverneur Wladimir Jakuschew und Unternehmensgründer Walter Schatt. / Официальное открытие нового завода «Шаттдекор» в Тюмени. В центре слева направо: губернатор Тюменской Владимир Якушев и основатель компании Вальтер Шатт.



Familie Schatt überreicht Tjumens Gouverneur den Scheck für das Kinderhilfsprogramm „Schlüssel zum Leben“. / Семья Шатт передает губернатору Якушеву чек для благотворительной программы помощи детям «Ключ к жизни».

»» SCHATTDECOR ERÖFFNET NEUES WERK IN SIBIRIEN

Mit dem Imprägnierstandort im westsibirischen Tjumen eröffnet Schattdecor sein drittes Werk in Russland. Nach einer zweijährigen Bauzeit wurde am 25. Juni 2015 das komplett umgebaute und renovierte Firmengebäude bei einer feierlichen Zeremonie offiziell eröffnet. Die Investitionssumme in Tjumen beläuft sich im Endausbau auf rund eine Milliarde Rubel (ca. 16 Millionen Euro). Unter den rund 100 Gästen konnte Harald Purainer, Vorstand Schattdecor AG, den Gouverneur des Gebiets Tjumen Wladimir Jakuschew und viele internationale Gäste begrüßen.

„Mit dem vorläufigen Abschluss der Investitionen in Tjumen haben wir einen wichtigen Schritt vollzogen. Auch im Bereich Imprägnierung blicken wir nun gut gerüstet in die Zukunft und können die lokalen Bedürfnisse perfekt bedienen“, sagte Harald Purainer. „In den letzten zwölf Monaten haben sich Umsätze und Mengen in unseren drei Standorten in Russland hervorragend entwickelt, auch wenn die Prognosen für die kommenden sechs Monate eher verhalten sind. Wir lassen uns nicht beunruhigen und sind guter Hoffnung, dass sich die politischen Beziehungen wieder normalisieren und damit den nötigen positiven Impuls für die Wirtschaft geben.“

Das neue Schattdecor-Werk in Tjumen beschäftigt derzeit 67 Mitarbeiter und verfügt neben zwei Imprägnierkanälen über die modernste Harzkocherei der Schattdecor Gruppe. Von Westsibirien aus werden künftig Kunden in den östlichen Gebieten der Russischen Föderation, Kasachstan und Usbekistan bedient.

Anlässlich der Feierlichkeiten überreichte die Familie Schatt stellvertretend für die Ursula und Walter Schatt Stiftung einen Scheck in Höhe von einer Million Rubel für das Kinderhilfsprogramm „Schlüssel zum Leben“ an Gouverneur Jakuschew. Mit den Spendengeldern soll schwer erkrankten Kindern in der Region Tjumen eine notwendige Operation im Ausland ermöglicht werden. Eine Besonderheit liegt darin, dass sich die lokale Administration verpflichtet hat, den gleichen Betrag in den Fonds einzuzahlen.

»» SCHATTDECOR OTKRYVAET NOVYY ZAVOD V SIBIRI

Kompanija «Шаттдекор» открыла свое третье предприятие в России, это завод по производству декоративных покрытий в Тюмени. Открытие состоялось 25 июня 2015 года: в течение двух лет здание предприятия было полностью восстановлено и отреставрировано. Общий объем инвестиций в Тюмени составил около одного миллиарда рублей. Член правления Schattdecor AG Харальд Пурайнер приветствовал на открытии среди многочисленных гостей губернатора Тюменской области Владимир Якушева.

«Заключив инвестиционный договор в Тюмени, мы сделали важный шаг. Теперь мы и в сфере производства декоративных покрытий можем смело смотреть в будущее и обеспечивать местные потребности», – сказал Харальд Пурайнер. «За последние двенадцать месяцев доходы и объемы производства на наших трех заводах в России развивались превосходно, хотя прогнозы на ближайшие шесть месяцев выглядят несколько сдержаннее. Несмотря на это, у нас нет оснований для беспокойства, и мы надеемся, что политические отношения нормализуются и дадут тем самым необходимый положительный импульс развитию экономики».

На новом заводе «Шаттдекор» в Тюмени в настоящее время работают 67 человек. Наряду с двумя линиями пропитки здесь появился еще и цех по производству смол – самый современный в портфолио группы «Шаттдекор». В будущем продукция из Западной Сибири будет поставляться клиентам из восточных регионов Российской Федерации, Казахстана и Узбекистана.

По случаю торжества семья Шатт от имени Фонда Урсулы и Вальтера Шатт вручила губернатору Тюменской области Владимиру Якушеву чек на один миллион рублей для благотворительного проекта «Ключ к жизни». В рамках проекта тяжелобольные дети получают медицинскую помощь за рубежом. Особенностью этой программы является принцип софинансирования: 50% средств поступают от благотворителей, остальные 50% выделяются из областного бюджета.

»» RUSSIA CONSULTING GROUP HAT SICH IN SCHNEIDER GROUP UMBENANNT

Ende Mai 2015 stellte das Unternehmen seine neue Marke vor und firmiert seitdem unter dem Namen Schneider Group. Das Unternehmen mit 500 Mitarbeitern in Russland, der Ukraine, Belarus, Kasachstan, Polen und Deutschland agiert jetzt nicht mehr mit länderbezogenen Marken, sondern als eine Gruppe mit einem Firmennamen.

„Wir betreuen viele Kunden an mehreren Bürostandorten und haben den Anspruch, in allen Ländern ein gleiches, hohes Qualitätsniveau einzuhalten. Mit unserem neuen Gruppennamen verbinden wir eine Verpflichtung über die Grenzen hinweg“, so Ulf Schneider, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Schneider Group.

Gegründet in 2003 in Moskau als Russia Consulting, kümmert sich das Unternehmen um die Geschäfte ausländischer Investoren und bietet Dienstleistungen in den Bereichen wie die Begleitung des Markteintritts, Importabwicklung, Übernahme der Buchhaltung, Steuer- und Rechtsberatung und Einführung von ERP-Systemen. Über 500 Firmen gehören zu den Kunden der Schneider Group, u.a. Mazda, Thyssen Schachtbau, Deutsche Börse.

Die Einführung des neuen Firmennamen soll auch die effiziente länderübergreifende Struktur des Unternehmens betonen, die es ermöglicht, komplexe Aufgaben mithilfe der internationalen Teams zu lösen.

„Auch das angespannte Verhältnis zwischen einigen Ländern, in denen wir vertreten sind, hat uns dazu bewogen, unsere Büros in diesen Ländern enger zusammenzuführen“, so Ulf Schneider.

Mit der neuen Firmierung will Schneider Group auch seinen technologischen Nutzen aufzeigen. Mit IT-Investitionen, die alleine in 2014 im siebenstelligen Dollarbereich liegen, hat sich die Unternehmensgruppe auf die steigenden Ansprüche des Marktes und der Kunden vorbereitet und kann seinen Kunden effiziente Geschäftsprozesse bieten.



»» RUSSIA CONSULTING GROUP TEPERЬ НАЗЫВАЕТСЯ SCHNEIDER GROUP

В конце мая 2015 года группа компаний представила свой новый бренд Schneider Group. Группа имеет 500 сотрудников в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Польше и Германии и теперь будет работать не под различными брендами в каждой стране, а под единым названием.

«Многие клиенты пользуются нашими услугами сразу в нескольких странах, наша цель – предоставлять клиентам одинаково высокий уровень поддержки во всех странах. Новый бренд воплощает собой нашу гарантию одинаково высокого качества на международном уровне», – заявил Ульф Шнайдер, основатель и генеральный директор Schneider Group.

Schneider Group, основанная в 2003 году как Russia Consulting, осуществляет поддержку иностранных инвесторов и оказывает услуги в таких областях, как выход на рынок, оформление импорта, аутсорсинг бухгалтерского учета, налоговое и правовое консультирование, а также внедрение ERP-систем (планирование ресурсов предприятия). Группа компаний с крупнейшим офисом в Москве обслуживает более 500 компаний-клиентов, в числе которых Mazda, Thyssen Schachtbau и Deutsche Börse.

Новый бренд призван подчеркнуть также и эффективную международную структуру компании, позволяющую решать сложные задачи с помощью создания интернациональных рабочих групп.

«В отношениях между некоторыми странами, в которых мы работаем, наблюдается напряженность. Это стало еще одной причиной, почему мы теснее сплачиваем наши офисы в этих странах», – сказал Ульф Шнайдер.

Новый дизайн Schneider Group также призван подчеркнуть технологический характер группы компаний. Только в 2014 году инвестиции группы в IT-сфере составили семизначную сумму в долларах США, что подготовило группу к растущим запросам рынка и клиентов, а также позволило предложить клиентам высокоэффективные решения для бизнес-процессов.

»» SIEMENS: NEUES GASTURBINENWERK IN RUSSLAND ERÖFFNET

Am 18. Juni eröffnete Siemens in Gorelowo bei St. Petersburg mit einem Festakt ein neues Gasturbinenwerk. An dem Joint Venture mit der OAO Sylowije Maschiny (Power Machines) hält Siemens 65 Prozent.

In dem Werk sollen Gasturbinen der Siemens-Modellreihen SGT5-2000E und SGT5-4000F für den GUS-Markt produziert werden. Zusätzlich zu diesen Großturbinen, die eine Jahresleistung von bis zu 307 Megawatt erzeugen und in Kraftwerken zum Einsatz kommen, sollen hier künftig auch mittelgroße und kleine Turbinen sowie Verdichter gebaut werden.

Das eröffnete Werk ist nach Siemens-Angaben eines der wesentlichen Investments im Rahmen der Lokalisierungsstrategie des Konzerns. Demzufolge sei geplant, den Anteil von russischen sowie von in Gorelowo gefertigten Komponenten stufenweise zu erhöhen. Das neue Gasturbinenwerk sei vollständig in die globalen Aktivitäten des Technologiekonzerns integriert. Zurzeit zählt das Werk über 300 Beschäftigte.

»» «СИМЕНС» ОТКРЫЛ В РОССИИ НОВЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

18 июня 2015 года в поселке Горелово Ленинградской области состоялось открытие нового завода «Сименс Технологии Газовых Турбин», совместного предприятия «Сименс АГ» (65%) и ОАО «Силовые машины» (35%).

На заводе будет производиться высокотехнологичное энергетическое оборудование для рынка стран СНГ. В частности – газовые турбины мощностью до 307 МВт (SGT5-2000E, SGT5-4000F), которые используются при оснащении крупных энергообъектов. В перспективе площадка будет использоваться также для сборки турбин малой и средней мощности и производства компрессоров.

Проект СТГТ реализуется в рамках стратегии по локализации производства в России. При этом планируется постепенное увеличение доли отечественных комплектующих, а также компонентов, изготавливаемых непосредственно на заводе. Штат сотрудников нового завода сейчас насчитывает более 300 человек.

»» „STUPINO QUADRAT“ ALS SONDERWIRTSCHAFTSZONE ANERKANNT

Die russische Regierung hat per Beschluss Nr. 826 vom 8. August 2015 die Schaffung einer neuen industriellen Sonderwirtschaftszone „Stupino Quadrat“ bestätigt. Als Projektentwickler tritt dabei GDP Quadrat, Tochterunternehmen der MR Group, auf. Geleitet wird die neue Sonderwirtschaftszone von „Stupino 2“, ebenfalls Tochterunternehmen der MR Group.

„Das ist bereits die neunte industrielle Sonderwirtschaftszone in Russland und die erste im Gebiet Moskau“, unterstreicht Jekaterina Jewdokimowa, geschäftsführende Partnerin GDP Quadrat ООО. „Das ist bisher das einzige Projekt, welches zu 100 Prozent privat ist und als solches den SWZ-Status erhalten hat.“

Einzigartig sei das Projekt durch seine geographische Nähe an Moskau, gut entwickelte Verkehrsinfrastruktur, umfangreiche Strom- und Gaskapazitäten sowie durch die Satellitenstadt Nowoje Stupino mit bereits vorhandenen Wohnmöglichkeiten für die Mitarbeiter zukünftiger Unternehmen, so Jewdokimowa.

Das großangelegte Projekt im Bereich Industriebau „Stupino Quadrat“ liegt 73 Kilometer südlich von Moskau entfernt. Die Gesamtfläche beträgt 1200 Hektar, 200 Hektar davon sind für den Wohnbau und die soziale Infrastruktur eingeplant. Gebaut werden soll ohne staatliche Finanzierung. „Stupino Quadrat“ soll vor allem der Ansiedlung von Maschinenbauern, pharmazeutischen und Biotech-Unternehmen sowie Nahrungsmittel- und Baumaterialienherstellern dienen. Wie in allen Sonderwirtschaftszonen herrscht auch hier das Regime einer Zollfrei- zone.

»» «СТУПИНО КВАДРАТ» ПРИЗНАН ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНОЙ

Постановлением Правительства РФ № 826 от 8 августа 2015 года было утверждено создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Ступино Квадрат». Девелопером проекта выступает GDP Quadrat – дочерняя компания MR Group. Управлять ОЭЗ будет управляющая компания «Ступино 2» – также дочерняя компания MR Group.

«Это девятая промышленно-производственная особая экономическая зона по всей России и единственная в московском регионе, – подчеркивает Екатерина Евдокимова, управляющий партнер GDP Quadrat ООО. – Это единственный частный проект на 100%, который получил статус ОЭЗ».

По словам Евдокимовой, уникальность данного проекта обусловлена близостью к Москве, развитой транспортной инфраструктурой, большим количеством свободных мощностей электричества и газа, а также наличием города-спутника Новое Ступино на границе промышленного округа, где уже есть качественное жилье для сотрудников будущих предприятий.

Крупномасштабный проект индустриальной застройки «Ступино Квадрат» находится в 73 км на юге от Москвы. Общая площадь составляет 1200 га, 200 га из которых выделено под жилую застройку и объекты социальной инфраструктуры. Строительство будет вестись без привлечения государственного финансирования. «Ступино Квадрат» ждет резидентов из различных отраслей промышленности: машиностроение, пищевая и легкая промышленность, стройматериалы, логистика, электроника, фармацевтика и др.

»» THYSSENKRUPP INDUSTRIAL SOLUTIONS ERHÄLT GROSSAUFTRAG AUS RUSSLAND

Im Juni 2015 hat sich ThyssenKrupp einen Großauftrag aus dem russischen Bergbau im Volumen von rund 30 Millionen Euro gesichert. Der Anlagenbauer des Konzerns – ThyssenKrupp Industrial Solutions – soll ein Brecher-Band-Absetzer-System für den Erz-Tagebau des russischen Düngemittelherstellers PhosAgro liefern. Der Tagebau liegt in der Nähe der Stadt Kirowsk auf der Halbinsel Kola im Norden Russlands.

Der Leistungsumfang beinhaltet das Engineering, die Lieferung, die Montageüberwachung sowie die Inbetriebnahme des kompletten Systems, das zur Abraumförderung und Freilegung von Phosphat zum Einsatz kommt. Die Lieferzeit für das gesamte System beträgt 24 Monate.

„Dies ist die erste In-Pit Crushing-Referenz nach unserer Technologie in Russland und ein gutes Beispiel dafür, wie unsere Kunden von der zuletzt auch hier umgesetzten Integration unserer Anlagenbaugeschäfte profitieren“, sagt Dr. Sven Müller-Rinke, Generaldirektor und Vorstandsmitglied, ThyssenKrupp Industrial Solutions (RUS) ООО, und erklärt weiter: „Einem Düngemittelhersteller können wir nun beispielsweise aus einer Hand Systeme zum Abbau der Rohstoffe wie auch Anlagen zur Herstellung der Düngemittel anbieten.“

Der Umstieg auf das System solle im Tagebau Kirowsk zu einer deutlichen Verringerung des LKW-Transports führen. So will die Tochtergesellschaft des russischen Düngemittelherstellers Phosagro mehr Sicherheit im Betrieb schaffen.

»» КРУПНЫЙ ЗАКАЗ ИЗ РОССИИ ДЛЯ THYSSENKRUPP INDUSTRIAL SOLUTIONS

В июне 2015 года ООО «ТиссенКрупп Индастриал Солюшнс (РУС)» и АО «Апатит» (Группа «ФосАгро») подписали договор на реализацию масштабного проекта по строительству на Восточном руднике комплекса конвейерной доставки вскрышных пород в отвал. Стоимость строительства циклично-поточного транспорта (ЦПТ) составит около 30 млн евро. Для ТиссенКрупп договор с «Апатитом» стал крупнейшим горным контрактом в России.

«Это первая система ЦПТ, которую мы поставляем в Россию, и хороший пример для того, как наши клиенты могут выигрывать от интегрированной нами здесь возможности проектирования и строительства промышленных установок», – говорит Dr. Свен Мюллер-Ринке, генеральный директор и член правления ООО «ТиссенКрупп Индастриал Солюшнс (РУС)», и поясняет далее: «Например, компании-производителю удобрений мы из одних рук можем предложить как установку для выработки сырья, так и установку для производства удобрений».

Заказчики рассчитывают, что реализация проекта позволит снизить себестоимость добычи руды за счет сокращения работ по транспортировке вскрыши, выполняемых самосвалами, и увеличить объемы добычи руды на Восточном. Ожидается, что сотрудничество с ООО «ТиссенКрупп Индастриал Солюшнс (РУС)» будет продолжено и на других предприятиях компании «ФосАгро».

DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR (DENA)



Die dena ist das Kompetenzzentrum für Energieeffizienz, erneuerbare Energien und intelligente Energiesysteme. Ihr Anliegen ist es, Energie so effizient, sicher, preiswert und klimaschonend wie möglich zu erzeugen und zu verwenden – national wie international.

Die Deutsche Energie-Agentur (dena) entwickelt Märkte für Energieeffizienz und erneuerbare Energien und kooperiert dafür mit Akteuren aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Sie engagiert sich in den Bereichen Gebäude, Strom und Verkehr genauso wie in Fragen der Energieerzeugung, Vernetzung und Speicherung.

Die Gesellschafter der dena sind die Bundesrepublik Deutschland, die KfW Bankengruppe, die Allianz SE, die Deutsche Bank AG und die DZ BANK AG.

KONTAKT: BÄRBEL WARNIG, INTERNATIONALE KOOPERATION, CHAUSSEESTRASSE 128 A, 10115 BERLIN, TEL.: +49 (0)30 726165-600, E-MAIL: INTERNATIONAL@DENA.DE

НЕМЕЦКОЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО (DENA)

Немецкое энергетическое агентство (dena) является компетентным центром в сфере энергоэффективности, возобновляемых источников энергии и интеллектуальных энергетических систем. Девиз dena – вырабатывать и использовать энергию максимально эффективно, надежно, низкокзатратно и экологически нейтрально, как на национальном, так и международном уровнях.

Агентство развивает рынки энергоэффективности и возобновляемых источников энергии и сотрудничает с представителями политики, бизнеса и общественности. Сферами деятельности dena являются сектор зданий, электроэнергия и транспорт, а также выработка энергии, сети и накопление энергии.

Учредителями агентства являются Федеративная Республика Германия, банковская группа KfW, Allianz SE, Deutsche Bank AG и DZ BANK AG.

КОНТАКТЫ: БЭРБЕЛЬ ВАРНИГ, МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО, CHAUSSEESTRASSE 128 A, 10115 BERLIN, TEL.: +49 (0)30 726165-600, E-MAIL: INTERNATIONAL@DENA.DE

WWW.DENA.DE

LEGALIFE LLC



Legalife ist eine international angesehene Wirtschaftskanzlei in Moskau, die seit 15 Jahren qualitativ hochwertige Dienstleistungen in den Bereichen Rechtsberatung, Finanzberatung und Buchhaltung

anbietet.

Wir beraten unsere internationalen Mandanten vollumfänglich bei handels-, geschäfts- und steuerrechtlichen Fragestellungen sowie in Fragen des Immobilien-, des Arbeits-, des Bank- und des Immaterialgüterrechts. Wenn nötig, setzen unsere erfahrenen Juristen die Interessen unserer Mandantschaft auch in Schiedsverfahren und Gerichtsprozessen durch.

Im Bereich Finanzberatung und Buchhaltung reicht unser Angebotsspektrum von der „alltäglichen“ Buchhaltung über die Unterstützung bei verpflichtenden Steuererklärungen und Bilanzen bis zur Umstellung des Berichtswesens russischer Tochtergesellschaften auf konzerninterne Rechnungslegungs- bzw. Reportingstandards.

KONTAKT: JAN DRESEL, SENIOR CONSULTANT, UL. MJASNIZKAJA 24, GEB. 1, OFFICE 73, 101000 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 989 41 20, E-MAIL: JAN.DRESEL@LEGALIFE.RU

ООО «ЛИГАЛАЙФ»

Международно признанная компания «ЛигаЛайф» находится в Москве и вот уже 15 лет оказывает юридические услуги и услуги в области налогов и бухгалтерии своим клиентам на высоком уровне.

Нашим клиентам мы предоставляем всестороннюю юридическую поддержку в отношении коммерческих сделок, которые мы изучаем на предмет финансовых рисков, а также консультируем по корпоративному, трудовому, банковскому праву, по вопросам недвижимости и интеллектуальной собственности. Если стороны не могут прийти к мировому соглашению в случае спора, наши опытные юристы защищают интересы клиентов в суде.

В области бухгалтерии наши услуги заключаются в ведении бухгалтерии клиентов и предоставлении налоговых деклараций и отчетности в государственные органы. Мы также помогаем нашим зарубежным клиентам приводить отчетность их российских дочерних компаний в соответствие с международными стандартами.

КОНТАКТЫ: ЯН ДРЕСЕЛ, СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ, УЛ. МЯСНИЦКАЯ 24, СТР. 1, ОФИС 73, 101000 МОСКВА, TEL.: +7 (495) 989 41 20, E-MAIL: JAN.DRESEL@LEGALIFE.RU

WWW.LEGALIFE.RU

LEITZ INSTRUMENTI OOO



Die Leitz GmbH & Co. KG mit Stammsitz in Oberkochen, Baden-Württemberg, ist technologieführender Hersteller von maschinengebundenen Präzisionswerkzeugen und prozessausgelegten Werkzeugsystemen für die professionelle Bearbeitung von Vollholz, Holzwerkstoffen und Kunststoffmaterialien. Leitz versteht sich für seine Kunden als Garant für Funktionalität, Prozesssicherheit und Wirtschaftlichkeit.

Seit 1922 liefert Firma Leitz ihre Werkzeuge nach Russland.

Im Jahre 2003 hat die Leitz GmbH & Co. KG die russische Tochterfirma – Leitz Instrumenti OOO – in Moskau gegründet. Neben Werkzeugverkauf bietet Leitz in Russland auch eine fachkundige Instandsetzung von Werkzeugen an. Das Leitz-Servicezentrum ist mit modernster Technik ausgestattet, mit der alle Arten von Werkzeugen, auch diamantbestückt, schnell und zuverlässig repariert werden können. Mittlerweile unterhält Leitz Instrumenti in Russland drei weitere Filialen: seit 2006 in Jekaterinburg und St. Petersburg sowie seit 2007 in Rostow am Don.

KONTAKT: UL. KOTLJAKOWSKAJA 3, GEB. 1, 115201 MOSKAU, TEL.: +7 (495) 120 11 70

ООО «ЛЕЙТЦ ИНСТРУМЕНТЫ»

Фирма Leitz GmbH & Co. KG с постоянным местопребыванием в Oberkochen (Германия) – ведущий изготовитель прецизионных станочных инструментов и специальных инструментальных систем для профессиональной обработки массивной древесины, древесных материалов и пластиков. Фирма Leitz видит себя для своих клиентов как гарант функциональности, надежности процесса и рентабельности.

Поставки своих инструментов в Россию фирма начала еще в 1922 году.

В 2003 году Leitz GmbH & Co. KG открыла в Москве свое дочернее предприятие – ООО «Лейтц Инструменты». Фирма занимается в России продажами нового инструмента, а также имеет авторизованный сервисный центр по обслуживанию инструментов. Этот центр оснащен современным оборудованием, которое позволяет осуществлять качественный ремонт всех видов инструментов, включая алмазные. За время своего успешного развития в России компания образовала филиалы в Екатеринбурге (2006), Санкт-Петербурге (2006), Ростове-на-Дону (2007).

КОНТАКТЫ: УЛ. КОТЛЯКОВСКАЯ, 3, СТР. 1, 115201 МОСКВА, TEL.: 8 800 / 500 31 70 (БЕСПЛАТНО ПО РОССИИ); +7 (495) 120 11 70

WWW.LEITZ.ORG

SERGROUP HOLDING EUROPE GMBH



SER ist die Nummer Eins der europäischen Hersteller von ECM-Software mit über 500 Mitarbeitern an 20 Standorten in Europa und zählt zu den TOP 10 der ECM-Hersteller weltweit. SER ist international durch namhafte Partner und eigene Landesgesellschaften präsent.

Zum Lösungsangebot gehören elektronische Archivierung und Dokumenten-Management, elektronische Akten und Workflow, die automatisierte Posteingangsverarbeitung und E-Mail-Archivierung. Über 1600 große Projekte mit mehr als einer Million Anwendern in Banken, Versicherungen, Schienenverkehr, Luftfahrt, Energiewirtschaft, herstellender Industrie und öffentlicher Verwaltung sind Referenzen des 30jährigen Erfolges.

KONTAKT: MORAD RHLID, VICE PRESIDENT SALES INTERNATIONAL,
TEL.: +49 (228) 90896-0, E-MAIL: INFO@SER-SOLUTIONS.RU

SERGROUP HOLDING EUROPE GMBH

Компания SER занимает первое место на европейском рынке и входит в TOP-10 крупнейших ECM-производителей с численностью сотрудников более 500 человек в 20 филиалах по всей Европе. На международном рынке SER представлена известными партнерами, а также сетью собственных иностранных представительств.

Диапазон решений включает электронное архивирование и управление документами, электронные папки и документооборот, автоматизированную обработку входящей почты и архивирование электронной почты. Более 1600 успешных проектов и свыше одного миллиона пользователей в банковской сфере, страховании, индустрии ж/д- и авиатранспорта, энергетики и государственном секторе являются доказательством 30-летнего успеха компании.

КОНТАКТЫ: МОРАД РХЛИД, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ПРОДАЖАМ,
ТЕЛ.: +49 (228) 90896-0, E-MAIL: INFO@SER-SOLUTIONS.RU

WWW.SER-SOLUTIONS.RU

HOTEL „METROPOL“ MOSKAU



METROPOL
SINCE 1905

„Metropol“ ist ein historisches Hotel ganz im Zentrum von Moskau. Es wurde 1905 auf die Initiative des bekannten Unternehmers Sawwa Mamontow gebaut. Das Hotel feiert in diesem Jahr sein 110-jähriges Bestehen. Es ist ein Denkmal der Moskauer Moderne, entstanden durch die Zusammenarbeit der besten Architekten, Maler und Bildhauer Ende des 19. bis Anfang des 20. Jahrhunderts. An der Fassade ist das Majolika-Wandbild nach dem Gemälde „Prinzessin der Träume“ von Michail Wrubel zu sehen. Die Schatzkammer des Hotels birgt außerdem hunderte Antiquariate.

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

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

KONTAKT: INNA PEHOVA, SALES & MARKETING, TEL.: +7 (499) 5017800,
E-MAIL: I.PEHOVA@METMOS.RU

ОТЕЛЬ «МЕТРОПОЛЬ» МОСКВА

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

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

КОНТАКТЫ: ИННА ПЕХОВА, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ,
ТЕЛ.: +7 (499) 5017800, E-MAIL: I.PEHOVA@METMOS.RU

WWW.METROPOL-MOSCOW.RU

WIR BEGRÜSSEN UNSERE NEUEN MITGLIEDER (MAI 2015)

FIRMA / NAME	INTERNET	BRANCHE
Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)	www.dena.de	Kompetenzzentrum für Energieeffizienz, erneuerbare Energien und intelligente Energiesysteme
Deutsche Messe RUS OOO	www.messe-russia.ru	Messeveranstalter
Eisenmann OOO	www.eisenmann.com	Anlagenbau: Systemanbieter für Oberflächentechnik, Umwelttechnik, Materialfluss-Automation und Hochtemperatur-Prozesstechnik
Hawle-Sevkom OOO	www.hawle-sevkom.ru	Herstellung von Schwerarmaturen für die Wasserver- und -entsorgung
Legalife LLC	www.legalife.ru	Dienstleistungen in den Bereichen Rechts- und Steuerberatung, Buchhaltung und Consulting
Leitz Instrumenti OOO	www.leitz.org	Instrumente und Werkzeugsysteme für die Bearbeitung von Vollholz, Holzwerkstoffen und Kunststoffmaterialien
Mezhtopenergobank PAO	www.mteb.ru	Bank: internationales Firmenkundengeschäft
multiTEC Group OOO	www.multitec-group.com	Planung und Herstellung von Hallen, Sonderstahlkonstruktionen und Fertigung von Stahlteilen (individuell sowie in Serienproduktion)
Sberbank of Russia OAO	www.sberbank.ru	Bank
SERgroup Holding Europe GmbH	www.ser.de	Archivierung, DMS, Elektronische Akte, BPM / Geschäftsprozesse, Eingangsverarbeitung, ECM-Integration, ECM-Speziallösungen, spezielle Branchenlösungen
Teka Rus OOO	www.teka.com	Herstellung von Küchentechnik: Backöfen, Herde, Kochfelder, Dunstabzugshauben, Spülen, Armaturen, Zubehör usw. der Marken Teka und Küppersbusch
Vallourec Rus OOO	www.vallourec.com	Herstellung von nahtlosen warmgewalzten Stahlrohren
Volkswagen Bank Rus LLC	www.vwbank.ru	Bank- und Finanzdienstleistungen



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., г. Пушкино, Красноармейское ш., вл. 1*
- г. Тула, мкр. Левобережный, ул. Аркадия Шипунова, д. 1А
- г. Ярославль, Ярославский р-н, пос. Красный бор, стр. 1
- Рязанская область, Рязанский р-н, с. Дядьково, д. 1
- г. Владимир, Суздальский пр-т, д. 28
- г. Тверь, Октябрьский пр-т, д. 101

* открытие гипермаркета состоится в ноябре 2015 года



www.globus.ru

Sind Ihre Systeme bereit für FZ 152/242?

Russisches Gesetz zu persönlichen Daten

500 Experten, die die neuen Anforderungen zum Datenschutz und Informationstechnologien internationaler Unternehmen in Russland kennen. Ab 1. September 2015 sind Sie verpflichtet, Datenbanken mit persönlichen Daten von russischen Staatsbürgern nach Russland zu lokalisieren. Wir bieten Ihnen:

- Beratung zum Transfer von persönlichen Daten ins Ausland und Anforderungen zur Serverlokalisierung
- Erstellung von notwendigen Dokumenten und Compliance Richtlinien
- Audit von Prozessen und Systemen
- Unterstützung bei der Lokalisierung von persönlichen Daten
- Bereitstellung von lokalen Serverkapazitäten inkl. Betriebssystemen, Systemadministration und 24/7 Backup online und in Echtzeit (RTO: 1 Stunde, RPO: letzte Speicherung)

