



**Jubiläumsspecial:
Wir sind 25!
Юбилейный выпуск:
Нам 25!**

**Wachstumstreiber:
Mittelstand und
Familienunternehmen
Двигатели роста:
МСП и семейный бизнес**



Impuls-Gespräch
mit Nikolai von Seela,
Generaldirektor Liebherr-Russland

Интервью
с генеральным директором
«Либхерр-Русланд» Николаем фон Зеела



Gratulationen
von Wladimir Putin, Denis Manturow,
Manuela Schwesig, Dr. Martin Wansleben

Поздравления
Владимира Путина, Дениса Мантурова,
Мануэлы Швезиг, д-ра Мартина Ванслебена

Henkel 30 лет В РОССИИ

► **Henkel** ведет свою деятельность в России с 1990 года и занимает лидирующие позиции в промышленном и потребительском секторах, по праву заслужив доверие российских потребителей и партнеров.

► **Henkel в России** сегодня – это 10 заводов, 3 бизнес-направления и широкий ассортимент продукции. Компания следует стратегии локализации, расширяет производственные и логистические мощности, соблюдая при этом принципы устойчивого развития.



Henkel



Matthias Schepp
Vorstandsvorsitzender
AHK Russland

Маттиас Шепп
председатель правления
Российско-Германская ВТП

Liebe Leserinnen und Leser,

25 Jahre sind ein wunderbares Alter für einen Verband! Wir haben die aufregende Gründungsphase hinter uns. Sie fiel in die wilden Neunziger Jahre mit dem gewaltigen politischen, sozialen und wirtschaftlichen Umbruch nach dem Zerfall der Sowjetunion zusammen.

Wir haben unsere Erfahrungen gemacht, die meisten waren positiv, manche auch schmerzhaft. Vor allen Dingen aber haben wir uns auch mit 25 Verbandsjahren einige Eigenschaften eines jungen Erwachsenen erhalten: Optimismus und Mut, wenn das Umfeld stürmisch ist, Kampfgeist und Dynamik, wenn Stagnation oder Rückschritt drohen – und Neugier auf Neues.

Das verdankt die AHK Ihnen, unseren inzwischen bald 1000 Mitgliedern. Es ist das ehrenamtliche Engagement von vielen hundert Firmenvertretern, das uns stark macht. Ich bedanke mich deshalb aus tiefem Herzen bei Ihnen allen für den Einsatz und die Zeit, die Sie für unsere gemeinsame Sache aufbringen: in zwei Dutzend Komitees und Arbeitsgruppen der AHK, im Vorstand, beim Erarbeiten von Positionspapieren, bei der Organisation von Veranstaltungen.

In dieser Jubiläumsausgabe, die dem Thema „Wachstumstreiber: Mittelstand und Familienunternehmen“ gewidmet ist, empfehle ich Ihnen insbesondere zwei wunderbare Interviews und eine Reportage zur Lektüre. Unsere Ehrenpräsidentin Andrea von Knoop lässt unsere Verbandsgeschichte wieder aufleben und erinnert sich an in der Wohnung eingeschweißte Manager (S. 48). Liebherr Russland-Chef Nikolai von Seela verrät, was der Zweite Weltkrieg mit dem Erfolg seiner Firma in Russland zu tun hat (S. 32). Warum in Deutschland jede siebte online bestellte Wickelkommode aus dem fernen russischen Hinterland Udmurtien kommt, erfahren Sie auf den Seiten 92-95.

Auf die nächsten 25 Jahre!

Уважаемые читатели,

25 лет – прекрасный возраст для организации! Позади переживания стартового этапа, который пришелся на бурные 1990-е с их мощными политическими, социальными и экономическими потрясениями, последовавшими за распадом Советского Союза.

Мы приобрели большой опыт, большей частью положительный, частично болезненный. Но прежде всего к своему 25-летию мы приобрели некоторые качества молодого взрослого человека: оптимизм и мужество, когда вокруг штормит, боевой дух и динамичность, когда угрожает застой или регресс, а также – стремление к новому.

ВТП обязана этим вам, нашим членам, которых сегодня уже почти 1000. Именно активное участие на общественных началах сотен представителей компаний делает нас сильными. Поэтому хочу от всего сердца поблагодарить всех вас за приверженность и время, которое вы посвящаете нашему общему делу: участвуя в наших комитетах и рабочих группах, в правлении, в подготовке программных документов и организации мероприятий.

В этом юбилейном выпуске, посвященном теме «Двигатели роста: МСП и семейный бизнес», я особенно рекомендую для чтения два замечательных интервью и репортаж. Почетный президент ВТП Андреа фон Кнопп вспоминает, как начиналась история нашего объединения, и в частности – события лихих 1990-х (стр. 52). Генеральный директор ООО «Либхерр-Русланд» Николай фон Зеела объясняет, какое отношение имеет Вторая мировая война к успеху его компании в России (стр. 38). А на стр. 96-99 вы узнаете, почему каждый седьмой пеленальный комод, заказанный онлайн в Германии, сделан в далекой Удмуртии.

За наши следующие 25 лет!



06/06

Fokus

Wachstumstreiber:
Mittelstand und
Familienunternehmen



Тема номера

Двигатели роста:
МСП и семейный бизнес



32/38

Impuls-Gespräch

Nikolai von Seela: „Wir hauen nicht ab,
wenn es schwierig wird“



Интервью

Николай фон Зеела: «Мы не бежим,
когда становится трудно»

Regionen

Kindeswohl als Exportschlager



Регионы

Экспорт заботы о детстве



92/96

01	Editorial	01
04	Russland-Meister	04
06	Fokus: Wachstumstreiber: Mittelstand und Familienunternehmen	
	Mittelstand: Deutschland vs. Russland	06
	Deutscher Mittelstand in Russland – ein Erfolgsgarant?	08
	Hightech-Schmiede im Ural: Gründergeist trifft deutsche Innovation	20
32	Impuls-Gespräch	
	„Wir hauen nicht ab, wenn es schwierig wird“	32
48	Jubiläumsspecial: Wir sind 25!	
	„Russland ist mein Schicksal – für immer“	48
	Der Kampf des Guten mit dem Besseren	54
	Wir sind 25!	58
	Gratulationen	66
86	Branchen & Märkte	
	Aktuelle Marktberichte zu Russland	86
	Russischer Arbeitsmarkt: schnelle Erholung oder tiefes Tal?	88
92	Regionen	
	Kindeswohl als Exportschlager	92
100	Recht & Steuern	
	Besteuerung von Geschäften zwischen deutschen und russischen Firmen	100
102	Mein Arbeitsplatz	102
104	Sieben Fragen	104
106	Digitales Büro	106
108	AHK-Gesichter	108
110	AHK intern	
	Radikaler Wandel	110
	Die lange Nacht von Domodedowo	114
	Mitgliedernews	118
	Neumitglieder	123

01	К читателю	01
04	Мастера России	04
06	Тема номера: Двигатели роста: МСП и семейный бизнес	
	МСП: Россия vs. Германия	06
	Немецкий средний бизнес в России – гарант успеха?	14
	Предпринимательский дух и немецкие инновации: встреча в уральской хайтек-кузнице	26
38	Интервью	
	«Мы не бежим, когда становится трудно»	38
52	Юбилейный выпуск: Нам 25!	
	«Россия стала моей судьбой – навсегда»	52
	Борьба хорошего с лучшим	56
	Нам 25!	62
	Поздравления	66
87	Рынки & отрасли	
	Обзор состояния рынка России	87
	Рынок труда: быстрое восстановление или глубокая депрессия?	90
96	Регионы	
	Экспорт заботы о детстве	96
101	Налоги & право	
	Вопросы налогообложения российско-германских сделок	101
102	Мое рабочее место	102
104	Семь вопросов	104
107	Цифровой офис	107
109	Лица ВТП	109
112	Мир ВТП	
	Радикальные перемены	112
	Долгая ночь в «Домодедове»	116
	Новости компаний	118
	Новые члены ВТП	123



Alle Impuls-Ausgaben
finden Sie unter
[russland.ahk.de/infothek/
publikationen/magazin-impuls](http://russland.ahk.de/infothek/publikationen/magazin-impuls)



Все номера Impuls
вы найдете по ссылке:
[russland.ahk.de/ru/mediacentr/
publikacii/zhurnal-impuls](http://russland.ahk.de/ru/mediacentr/publikacii/zhurnal-impuls)

Unsichtbare Helfer, sichtbarer Erfolg

Viele deutsche Mittelständler sind Weltmarktführer in ihren Branchen – oft abseits vom Rampenlicht der Öffentlichkeit. In der Elektrotechnik hat es Phoenix Contact geschafft, dass jede fünfte Klemme, die irgendwo auf der Welt in einem Schaltschrank verdrahtet wird, aus seiner Fertigung stammt. Seit über 95 Jahren sorgt das Familienunternehmen dafür, dass Maschinen in der Industrie auf die Millisekunde genau die richtige Menge an Strom und Daten bekommen.

Phoenix Contact RUS gehört zu den fünf größten Gesellschaften des Unternehmens weltweit und entwickelt sich von allen am schnellsten. Aus hochmodernen Maschinen fallen Tausende Teile aus Metall und Kunststoff, die von den Mitarbeitern zu Klemmen oder anderen Komponenten zusammengesetzt werden. Manche speziell für russische Kunden entwickelte Produkte wurden auch in anderen Ländern zu Verkaufsschlagern – als „Made in Russia“.



Phoenix Contact

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

Незримая надежность, зримый успех

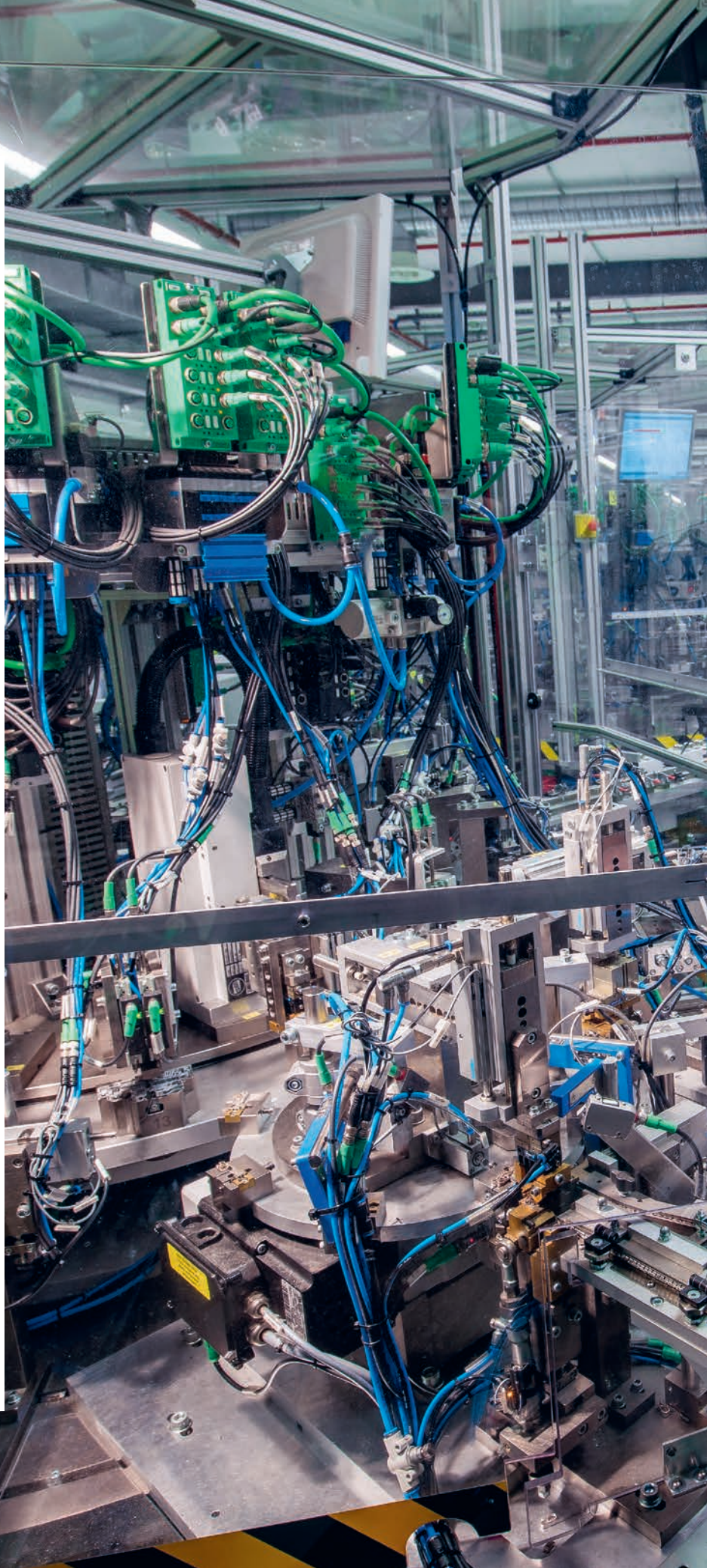
Многие средние предприятия из Германии являются лидерами мирового рынка в своих отраслях – не привлекая к себе внимания. В электротехнической отрасли компания Phoenix Contact сумела завоевать пятую часть мирового рынка клемм для соединения проводов. Семейное предприятие уже около века обеспечивает надежное снабжение промышленного оборудования электроэнергией и электронными данными в сотне стран мира.

«Феникс Контакт Рус» входит в пятерку крупнейших в концерне и развивается быстрее других. На заводе в России ультрасовременные установки производят тысячи деталей из металла и пластмассы, из которых сотрудники собирают клеммы и другие компоненты. Некоторые изделия, разработанные для российских клиентов, уже стали хитами продаж в других странах. Часть из них продается под маркой Made in Russia.



Phoenix Contact

на сайте проекта ВТП «Мастера России»
russlandmeister.ru/de/companies/phoenix





Mittelstand: Deutschland vs. Russland / МСП: Россия vs. Германия

Kriterien zur Einstufung als mittelständisches Unternehmen / Критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП)



KMU-Definition der EU-Kommission /
по определению Европейской Комиссии



Föderales Gesetz Nr. 209 vom 24.07.2007 /
Федеральный закон от 24.07.2007 №209

Kleinstunternehmen / микропредприятия

10 Mitarbeiter / сотрудников
2 Mio. € Jahresumsatz /
2 млн € годовой доход



15 сотрудников / Mitarbeiter
120 млн ₽ годовой доход
ca. **1,4** Mio. € Jahresumsatz /

Kleine Unternehmen / малые предприятия

50 Mitarbeiter / сотрудников
10 Mio. € Jahresumsatz /
10 млн € годовой доход



100 сотрудников / Mitarbeiter
800 млн ₽ годовой доход /
ca. **9** Mio. € Jahresumsatz

Mittlere Unternehmen / средние предприятия

250 Mitarbeiter / сотрудников
50 Mio. € Jahresumsatz /
50 млн € годовой доход



101-250 сотрудников / Mitarbeiter
2 млрд ₽ годовой доход
ca. **22,6** Mio. € Jahresumsatz /

Familienunternehmen / семейные предприятия

Zum deutschen Mittelstand zählen auch größere Unternehmen,
wenn sie inhaber- oder familiengeführt sind. /
К МСП в Германии относят также предприятия, созданные
или управляемые членами одной семьи.

Sofern nichts Anderes angegeben, beziehen sich die Daten auf das Jahr 2018.

Quellen: BMWI, BVMW, Destatis, IfM Bonn, rmsp.nalog.ru, Rosstat, Russisches Exportzentrum, Statista

Anzahl der KMU / Число МСП


3,4
Mio. / млн




5,83 млн / Mio.
(По состоянию на / stand:
10.08.2020)

KMU-Beschäftigte / Сотрудники МСП


17,7
Mio. / млн
(57,6%)




18,7
млн / Mio.
(25,4%)

Цель к 2024 году /
Ziel bis 2024:
25 млн / Mio.

KMU-Anteil am VIP / Доля МСП в ВВП


53,5%
(1,79 Billionen / трлн €)




20,2%
(19 трлн ₺ / 211,6 Mrd. €)

Цель к 2024 году /
Ziel bis 2024:
32,5%

Если не указано иное, представленные данные указаны за 2018 год.

Источники: BMWI, BVMW, Destatis, IfM Bonn, rmsp.nalog.ru, Росстат, «Российский экспортный центр», Statista

Deutscher Mittelstand in Russland – ein Erfolgsgarant?

Konkurrenzfähige und innovative Mittelständler ermöglichen den Anschluss an den Weltmarkt. In Deutschland längst eine Selbstverständlichkeit. Der deutsche Mittelstand ist nicht nur in seiner Exportorientierung das Maß aller Dinge in der Welt, er garantiert auch eine qualitativ einmalige Ausbildung seiner Fachkräfte und steht für ausgezeichnete Forschung und Entwicklung. Viele von ihnen sind nicht minder erfolgreich in Russland aktiv. Sie agieren auch als Partner russischer Mittelständler, die bis zum Niveau der deutschen KMU noch einen weiten Weg hinter sich bringen müssen. Was macht den deutschen Mittelstand in Russland aus?

Lena Steinmetz, AHK Russland



Prof. Dr. Michael A. Popp, Pharmazeut und Vorstandsvorsitzender der Bionorica SE, Mitglied des AHK-Präsidialrats



„Russland ist unser wichtigster internationaler Absatzmarkt“

Die Bionorica SE ist ein deutscher Hersteller pflanzlicher Arzneimittel mit Sitz in Neumarkt in der Oberpfalz. Das Unternehmen wurde 1933 von Josef Popp, dem Großvater des heutigen Inhabers Michael A. Popp, gegründet. Von einem Ein-Mann-Betrieb entwickelte sich Bionorica zu einem Global Player mit über 1.700 Mitarbeitern. Davon rund 300 in Russland, wo das Unternehmen seit 1997 aktiv ist.

- Unser Markteintritt in Russland erfolgte 1997. Man muss wissen, dass die russische Bevölkerung gegenüber pflanzlichen Arzneimitteln schon immer sehr aufgeschlossen war. Dazu kam die Unterstützung der russischen Wissenschaftler und Ärzte für unseren wissenschaftlichen Phytoneering-Ansatz. (Die Wortkreation „Phytoneering“ steht für die Entschlüsselung der Wirkmechanismen von Pflanzen – PHYTO – mit dem Einsatz von modernster Forschung und innovativen Technologien – engiNEERING. – Anm. d. Red.) Diese Kombination war und ist für Russland sehr überzeugend. Das Vertrauen in die Heilkräfte aus der Natur verbindet uns und war auch einer der Hauptgründe für den Markteintritt 1997. Der Stellenwert von Russland ist für Bionorica nach wie vor sehr hoch. Seit 2010 führt Bionorica die Umsatzliste der in Russland tätigen Phytopharma-Hersteller an, wir sind dort der Marktführer für pflanzliche Arzneimittel.
- Russland ist unser wichtigster internationaler Absatzmarkt. 2019 haben wir hier über 100 Millionen Euro Umsatz erzielt, das ist fast ein Drittel unserer gesamten Erlöse. Neben diesem wirtschaftlichen Aspekt ist der wissenschaftliche nicht zu vernachlässigen: Seit mehreren Jahrzehnten arbeiten wir in Russland wissenschaftlich eng mit Spitzenmedizinerinnen etwa im Bereich HNO-Heilkunde oder Urologie zusammen. Aus diesem Netzwerk erhalten wir oft wichtige Impulse für unsere Forschung und führen beispielsweise klinische Studien durch.
- Auch in Russland leisten wir gemäß unserer Nachhaltigkeitsstrategie einen wichtigen Beitrag zu den UN-Entwicklungszielen Sustainable Development Goals, nämlich „ein gesundes Leben für alle Menschen jeden Alters gewährleisten und ihr Wohlergehen fördern“. Das tun wir mit unseren Phytopharma in den Therapiegebieten Atemwege, Urologie und Gynäkologie. Die Evidenz unserer Phytopharma und das Made in Germany sind ein großer Pluspunkt für Bionorica. Wir sind stolz, dass wir in Russland Millionen Patienten mit unseren Phytotherapeutika Linderung und Heilung gebracht und ihnen damit zu Lebensqualität verholfen haben. Auch mit nationalen Aufklärungskampagnen zur Brustkrebsfrüherkennung konnten wir in Russland viel für die Gesundheit der Menschen tun.

- Wichtig ist auch, dass wir in Russland Arbeitsplätze schaffen. 1997 starteten wir in der damals gegründeten Repräsentanz Moskau mit drei Mitarbeitern, alle drei sind heute noch an Bord, aktuell arbeiten bei Bionorica in Russland rund 300 Mitarbeiter. In Woronesch, das etwa 500 Kilometer Luftlinie südlich von Moskau liegt, errichten wir gerade ein eigenes Konfektionierungswerk, das nächstes Jahr in Betrieb gehen soll. Hier arbeiten bereits 30 Mitarbeiter.
- Wir wünschen uns, dass das Zulassungssystem für Arzneimittel in der Eurasischen Wirtschaftsunion

(EAWU) gestärkt wird. Russland spielt als wichtiges Land der EAWU eine entscheidende Rolle in den nun möglichen harmonisierten Zulassungsverfahren mit den weiteren Mitgliedsstaaten Weißrussland, Kasachstan, Kirgisien und Armenien. Bionorica verspricht sich davon ein in allen diesen Staaten abgestimmtes Produktportfolio mit gleicher Zulassungsdokumentation. Dies würde den Marktzugang wie auch die Produktpflege maßgeblich erleichtern. Eine zügige Bearbeitung der Zulassungsanträge durch die russische Zulassungsbehörde – auch gerade bei Mehrstaatenverfahren – wäre von großer Hilfe.



„Uns ist es wichtig, dass Mitarbeiter unsere Unternehmenswerte teilen“

- Der russische Markt war immer schon und bleibt weiterhin wichtig für Boehringer Ingelheim. Erste Präparate lieferte das Unternehmen noch an die UdSSR in den 1970er Jahren. Albert Boehringer, Enkel des Unternehmensgründers und Vizevorsitzender des Verwaltungsrats von Boehringer Ingelheim in den 1990er Jahren, fasste den mutigen Entschluss, eine Repräsentanz in Russland in einer für das Land schwierigen Phase zu eröffnen. Es war in der Zeit fundamentaler Umwälzungen, als russische Patienten von Unterbrechungen in der medizinischen Versorgung bedroht waren. Unser Unternehmen blieb nicht teilnahmslos danebenstehen, sondern meisterte alle Herausforderungen jener Epoche der wirtschaftlichen Transformation und rechtlicher Reformen.
- Bei Boehringer Ingelheim haben wir uns der Gesundheit von Mensch und Tier verschrieben. In Russland setzen wir uns dafür ein, die Erschwinglichkeit innovativer Pharmaka zu gewährleisten, die zur Behandlung schwerer Erkrankungen wie Schlaganfall, Herzinfarkt, Diabetes Typ 2, Lungenkrebs u. a. bestimmt sind. So realisieren wir gegenwärtig ein Projekt zur Lokalisierung von Thrombolytika für die Behandlung des Myokardinfarkts und des Ischämischen Schlaganfalls in der Produktionsanlage eines russischen Partners. Zwar ist die Lokalisierung biotechnologischer Wirkstoffe ein überaus schwieriger Prozess, doch haben wir uns dafür entschieden, dieses Projekt in Russland zu realisieren. Das ist präzedenzlos in der Geschichte des Unternehmens. Wir werden damit die auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen zurückzuführende Sterblichkeit erheblich verringern und die Lebenserwartung steigern. Darüber hinaus sind wir im Bereich Tiergesundheit führend. Dank unserer Expertise bieten wir nicht nur Medikamente und Impfstoffe, sondern stellen unseren

Partnern auch Komplettlösungen bereit wie etwa Ausrüstung und Technologien zur Impfung von Geflügel. Durch Fachkonferenzen, Seminare und Tagungen engagieren wir uns in der Aus- und Weiterbildung russischer Spezialisten im Gesundheitswesen.

- Boehringer Ingelheim ist ein klassischer Vertreter des deutschen Mittelstands. Dies hat in erster Linie damit zu tun, dass wir ein familiengeführtes Unternehmen sind. Seit der Gründung 1885 bis zum heutigen Tag wird die Firma von Mitgliedern derselben Familie geleitet. Wir planen in Generationen und konzentrieren uns auf langfristige Ziele. Dies bestimmt maßgeblich unsere Werte und formt unseren Umgang mit Mitarbeitern, Patienten und Partnern. Uns ist es wichtig, dass jeder Mitarbeiter sich als Teil des Teams empfindet und die Werte unseres Unternehmens teilt. In der Wertung des Top Employers Institute sind wir bereits das vierte Jahr in Folge als Top-Arbeitgeber Russlands und Europas ausgezeichnet worden.
- Für uns ist die staatliche Unterstützung wichtig. Konkret geht es um die Initiative zur Entwicklung und Implementierung des staatlichen Programms zur Verringerung der Herz-Kreislauf-Risiken und der Sterblichkeit bei Patienten mit Diabetes-Typ-2 – als nur eines der in Nationalprojekten definierten Ziele. Mit diesem Programm könnte eine bedarfsgerechte und innovative Arzneimittelversorgung sichergestellt werden. Und wir sind bereit, den Zugang zu erschwinglichen und innovativen Medikamenten sowie zu moderner medizinischer Versorgung nach internationalen Standards zu ermöglichen. Wir wollen lange und erfolgreich in Russland arbeiten und sind bereit, diesen Marathon gemeinsam zu laufen.



Oliver Köhncke,
Generaldirektor Boehringer
Ingelheim OOO

Seit der Gründung im Jahre 1885 in Familienbesitz, zählt Boehringer Ingelheim heute zu den 20 führenden Unternehmen der Pharmabranche. In Russland ist das Unternehmen seit Anfang der 1990er Jahre präsent. Heute beschäftigt Boehringer Ingelheim OOO über 700 Mitarbeiter und ist in zwei Geschäftsbereichen tätig: verschreibungspflichtige Medikamente und Tiergesundheit.



Hermann Bühlbecker,
Alleingesellschafter der
Unternehmensgruppe
Lambertz



„Deutsche Mittelständler bringen ein hohes Maß an Diversität“

- In Russland gibt es eine lange Lebkuchentradition. Seit dem 17. Jahrhundert werden in Russland „Prjaniki“ in vielfältigen Geschmacksrichtungen gebacken. So liegt es nicht fern, als Weltmarktführer im Bereich der Lebkuchen auch den russischen Markt zu bedienen.
 - Wir sind seit knapp sieben Jahren in Russland tätig und verkaufen bereits bei einigen Lebensmittel-Einzelhandelsketten unsere Produkte. Wir bringen viele Spezialitäten von Lebens- und Genussmitteln für den russischen Verbraucher in die Märkte. Allerdings würden wir dieses Geschäft gerne intensivieren. Der russische Verbraucher könnte durch Lambertz ein ihm grundsätzlich bekanntes Produkt mit besonderer Qualität zu günstigen Preisen erwerben, die der russische Verbraucher bisher nicht kaufen konnte.
 - Viele deutsche mittelständische und Familienunternehmen sind bereits in Russland erfolgreich. Sie bringen ein hohes Maß an Diversität in den russischen Markt.
- Die Aachener Printen- und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG (Lambertz-Gruppe) ist ein Familienunternehmen mit mehr als 330 Jahren Geschichte. Seit der Gründung im Jahr 1688 hat sich Lambertz von einem kleinen Backhaus zu einem internationalen Gebäckkonzern und Weltmarktführer bei Herbst- und Wintergebäck entwickelt. Seit 2012/2013 ist Lambertz in Russland tätig.*
- Sicher gibt es in Russland auch eigene Mittelständler. Zwar ist deren Anteil im Vergleich zu Deutschland kleiner: Laut Rosstat beträgt der Anteil von KMU am BIP Russlands nur 21,9 Prozent oder rund 20 Billionen Rubel (Stand: 2017). Aber er wird definitiv wachsen.
 - Wir haben den Eindruck, dass die russische Regierung die Ansiedlung deutscher Unternehmen gerne sieht und dies auch fördert, darüber hinaus wäre der Abbau der bürokratischen Hürden und die Sicherheit der Investitionen wünschenswert.

GROUP SCHUMACHER

„Für uns ist es eine beidseitig gewinnbringende Zusammenarbeit“

- Russland ist eines der führenden Agrarländer, deswegen ist die Erschließung des russischen Marktes für unser Unternehmen eine zukunftsweisende Investition. Es gibt in Russland eine Vielzahl von Schneidwerks- und Mährescherproduzenten. Sie benötigen allesamt hochwertige Komponenten ebenso wie effiziente Lösungen. Genau das bieten wir an. Inzwischen arbeiten wir mit nahezu allen diesen Betrieben zusammen.
 - Für uns ist es eine beidseitig gewinnbringende Zusammenarbeit. Die Anbaufläche in Russland beläuft sich auf insgesamt 80,4 Millionen Hektar (in Deutschland – 11,8 Millionen Hektar, Anm. d. Red.). Hier bieten sich beachtliche Möglichkeiten für Erzeugnisse, die bei der Bewirtschaftung dieser Flächen helfen. Es ist eine Vielzahl an Agrarproduzenten, Bauern, Agrarholdings – sie alle benötigen hochwertige Technik zur schnellen und einträglichen Ernte. Mit unserer hochtechnologischen Ausrüstung ermöglichen wir ihnen das sichere Arbeiten im Feld.
- Schumacher OOO ist eine Tochter der Group Schumacher, des mittelständischen Weltmarktführers in der Ausstattung von Mährescher-Schneidwerken. Der Hauptsitz des inhabergeführten Familienunternehmens befindet sich im rheinland-pfälzischen Eichelhardt. Schumacher OOO wurde 2004 im Gebiet Kemerowo gegründet, 2010 entstand eine Filiale in der Region Krasnodar.*
- Der deutsche Mittelstand zeichnet sich durch vielerlei Faktoren aus. Die Arbeitsroutine baut ebenso auf gegenseitigem Respekt auf wie die Verhandlungsführung. Jede Entscheidung und jeder Schritt werden bis ins Kleinste durchdacht – bei maximaler Transparenz, um Rechts- und Partnerschaftsprinzipien nicht zu missachten. Besondere Aufmerksamkeit gilt den Abläufen innerhalb des Unternehmens: Dem nachlässigen Umgang mit Unterlagen, Unternehmenswerten



Akim Aslanov,
Direktor Schumacher OOO

und mit dem Erscheinungsbild der Mitarbeiter wird eine Absage erteilt. Bei der Planung dienen Ergebnisse als Bezugspunkt: Für die Geschäftsführung und die Mitarbeiter werden konkrete Ziele und Aufgaben formuliert, wobei alle Eventualitäten und Risiken im Vorfeld bedacht und bewertet werden.

- Heute ist bei den KMU in Russland eine positive Wachstumsdynamik festzustellen, dennoch bleiben die russischen Indikatoren hinter jenen im Ausland zurück. So kommen in Russland auf 1000 Einwohner 12, in den EU-Staaten aber 37 bis 60 mittelständische Unternehmen. Ein Rückstand ist auch bei der Anzahl der in KMU Beschäftigten festzustellen: 22 Prozent in Russland, 70 Prozent im Westen. Kleine und mittlere Firmen sind in Russland vorwiegend im Dienstleistungsbereich konzentriert, während die Zahl solcher Betriebe im verarbeitenden Gewerbe oder in der Rohstoffförderindustrie eher gering bleibt. Darin liegt der Hauptunterschied zu den westlichen wirtschaftlich entwickelten Ländern.

- Der Erfolg der kleinen und mittelständischen Wirtschaft im Westen ist auch und vor allem auf die staatliche Unterstützung zurückzuführen. Zahlreiche Programme zu Steuererleichterungen, vergünstigten Finanzierungen usw. fördern das Unternehmertum. Etwas anders verhält es sich in Russland. Es fehlt beispielsweise eine effiziente Rechtsgrundlage. Die Steuerverwaltung benötigt eine Nachjustierung: Viele verzichten auf Unternehmensgründungen aufgrund der Steuerlast. Hemmnisse sind auch der Fachkräftemangel, das schwache Vertrauen im Bankenbereich und zu hohe Anforderungen der Aufsichtsbehörden. Nicht zu vergessen sind die Finanzierungsbelange: Darlehen, die gewöhnlich bewilligt werden, sind häufig unzureichend, um ein Unternehmen zu gründen und weiterzuentwickeln. Bei alledem bleiben die KMU ein wichtiger Sektor der russischen Wirtschaft. Deshalb unternimmt der Staat dann ja doch Versuche, das Umfeld für das unternehmerische Handeln zu verbessern – durch Finanzierungen, Antikrisenprogramme und administrative Erleichterungen bei Neugründungen.


strube

Семена. С 1877 г.

„Kontinuierliche Qualität und hohe Flexibilität machen den deutschen Mittelstand aus“

Strube ist ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der Pflanzenzüchtung mit Hauptsitz im niedersächsischen Söllingen. 1877 begann die Unternehmensgeschichte mit der Züchtung von Zuckerrüben und Weizen. Einschließlich ihrer Vertriebstochtergesellschaften beschäftigt die Strube-Gruppe rund 420 Mitarbeiter in zehn Ländern. In Russland ist Strube seit 2006.

- Als Züchter von Zuckerrübensaat sind wir in 35 Ländern vertreten. Es war nur eine Frage der Zeit, wann wir auch Russland als eines der führenden Anbauerländer von Zuckerrüben weltweit für uns erschließen würden. Wir sind hier seit 2006 aktiv. Beim Markteintritt hatten wir eher preiswertes Saatgut angeboten, und damit einen enormen Absatz erzielt. Mittlerweile etablierte sich Russland als der größte Absatzmarkt für Zuckerrübensaatgut in der Strube-Gruppe. Schrittweise bewegten wir uns auf dem russischen Markt in Richtung Hightech&Highend-Produkt. Denn es werden mittlerweile hochwertige Landmaschinen und Pflanzenschutz eingesetzt, zudem hat sich die Nachfrage nach Saatgut verändert. Unsere Kunden aus der russischen Zuckerindustrie haben von uns Saatgut aus dem Premiumbereich sowie auch unser Know-how für den

Anbau erhalten – und somit die stabile Produktion von Zucker im Land sichergestellt. Russland – jahrelang ein Importeur von Zucker – hat es in den letzten Jahren geschafft, nicht nur den Eigenbedarf zu decken, sondern sich auch intensiv als Exporteur auf dem Weltmarkt durchzusetzen.

- Als deutscher Mittelständler legen wir Wert darauf, dass wir in Russland nicht nur qualitativ hochwertige Produkte anbieten, sondern auch für diese Produkte entsprechende Anwendungskennntnisse und -technologien vor Ort vermitteln. Je komplexer die angebotenen Produkte, desto verantwortungsvoller ist die Aufgabe des Lieferanten gegenüber seinem Kunden in Russland, ein Instrumentarium anzubieten, damit die Produkte auch erfolgreich eingesetzt werden können. Kontinuität der Qualität bei Produkten und



Dr. Peer Eftimov,
General Manager,
Strube RUS OOO

Services, kombiniert mit hoher Flexibilität – das ist genau das, was den deutschen Mittelstand ausmacht.

- In der Landwirtschaft – und nicht nur in Russland – besteht in gewissen Bereichen der Trend zur Monopolisierung, vor allem in der Massenproduktion. Unternehmen, die im Bereich Spezialproduktion agieren (wie in unserem Fall die Saatgutproduktion bzw. Saatgutvermehrung), sind exakte Planung, fundierte Arbeiterfahrung und enorme Flexibilität notwendig, um qualitativ hochwertige Produkte wie Spitzensaatgut zu produzieren.

- Ich bin der Meinung, dass all diese Sanktionen und Gegensanktionen etc. eher die Politik betreffen sollten, nicht die Wirtschaft. Zudem wünsche ich mir, was die Produktion vor Ort betrifft, dass die entsprechenden Spielregeln für alle Marktteilnehmer gleich sind, und auch eingehalten werden. Die Gesetze sollen so funktionieren, wie sie geschrieben sind, und die Behörden auch so arbeiten, wie es reglementarisch festgelegt ist. Zu viele Ausnahmen führen zu einem unausgebalancierten Wettbewerb, der die weitere Entwicklung der Wirtschaft eindämmt.



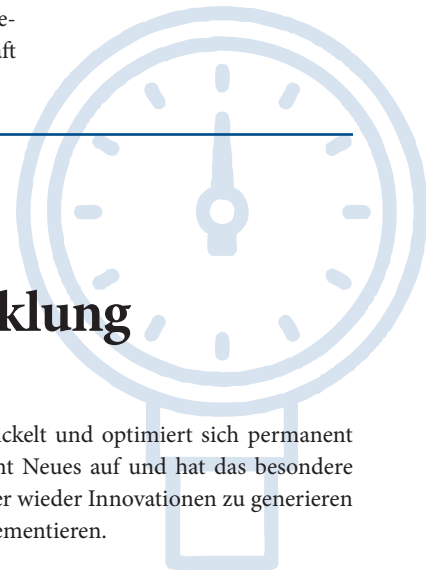
Oleg Goncharov,
CEO WIK CIS, General-
direktor WIK MERA AO

WIK MERA AO ist die russische Tochtergesellschaft der WIK Gruppe, des weltweit agierenden Messtechnikherstellers aus dem bayerischen Klingenberg am Main. 1995 kam das familiengeführte Unternehmen nach Russland; 2000 startete in Russland die erste Produktion. 2017 wurde in Moskau eine neue Produktionsstätte eröffnet: eine der modernsten der Unternehmensgruppe. Über 140 Mitarbeiter sind bei WIK MERA beschäftigt.



„Wir fördern die Weiterentwicklung lokaler Produktion“

- Das Marktpotenzial für Druck- und Temperaturmessgeräte von WIK ist in Russland und der GUS besonders groß. Für die Zukunft ist diese Region einer der wichtigsten Absatzmärkte der Welt. Durch unsere Präsenz in Russland und der GUS bleiben wir in der Nähe unserer Abnehmer und Hauptkunden aus unterschiedlichsten Branchen: Chemie und Petrochemie, Energie- und Atomwirtschaft, Öl- und Gas, Hüttenwesen, Maschinenbau, erneuerbare Energien, Lebensmittelherstellung usw. Dadurch verstehen wir die Kundenbedürfnisse besser, können schneller und effizienter auf die Anforderungen und den Bedarf der Kunden reagieren. Mit unseren zuverlässigen, hochtechnologischen und innovativen Geräten steigern Unternehmen in Russland und der GUS die Effizienz und Zuverlässigkeit ihrer Produktion. Hinzu kommt, dass die Marktpresenz globaler Player und Fachexperten wie WIK die lokale Konkurrenz dazu antreibt, die eigene Fertigung voranzubringen. Auf diese Weise schaffen wir nicht nur ein gedeihliches Wettbewerbsumfeld, sondern fördern auch die Weiterentwicklung lokaler Produktion.
- Was bringen deutsche Unternehmen nach Russland mit? Investitionen, Innovationen, moderne Fertigungskultur, Technologien, gesunde Konkurrenz und Werte des europäischen Unternehmertums, also verantwortungsvollen Umgang mit Verpflichtungen, Integrität in der Kundenbeziehung, Fähigkeit und Bereitschaft, Lösungen für noch so schwierige Kundenanforderungen zu finden. Der deutsche Mittelstand ist – aus meiner Sicht nicht nur in Russland – sehr mobil, hocheffizient, pragmatisch, kompetent, pro-aktiv, kunden- und ergebnisorientiert. Der Mittelstand ist wettbewerbsfähig, er entwickelt und optimiert sich permanent weiter, nimmt Neues auf und hat das besondere Talent, immer wieder Innovationen zu generieren und zu implementieren.
- Mein Urteil über die kleine und mittelständische Wirtschaft Russlands fällt positiv aus. Es gibt sie, und sie entwickelt sich weiter und hat in den letzten 30 Jahren viel erreichen können. Ich kenne Dutzende russische Mittelständler persönlich. Es sind klassische Vertreter familiengeführter Unternehmen. Viele von ihnen sind Marktführer in ihrer Branche. Keine Frage, in Russland ist das Umfeld für die privaternehmerische Innovationsentwicklung nicht besonders förderlich (zu hoher staatlicher Anteil an der Wirtschaft, diverse rechtliche Verzerrungen, Korruption, Monopolstellung von Firmen mit Staatsbeteiligung usw.). Jedoch lässt das Regierungshandeln der letzten Jahre – Investitionspolitik, Fokussierung auf Re-Industrialisierung und selbst die Importsubstitution – hoffnungsvoll in die Zukunft der russischen KMU blicken.
- Unsere Erfahrungen im Kontakt zur russischen Wirtschaftsführung, unterstützt durch die Kollegen von der AHK, zeigen wirklich gute Ergebnisse. Beispielsweise ist dadurch unsere Produktionsstätte in Moskau mit Unterstützung des Industrie- und Handelsministeriums als Lokalproduzent und ferner in der Moskauer Regierung als Produktionskomplex anerkannt worden. In einigen Belangen aber wären Verbesserungen wünschenswert, unter anderem bei der weiterhin bestehenden Intransparenz im Kontakt zu bestimmten Staatsunternehmen und beim ungleichberechtigten Zugang zu deren Auftragsverfahren.





Lufthansa



Knapp fünfzig Jahre nach dem Erstflug der Lufthansa nach Russland befinden wir uns aktuell in einer Phase mit starkem Gegenwind und heftigen Turbulenzen. Umso wichtiger ist es, gerade jetzt unseren vordersten Kundenauftrag zu erfüllen und weiterhin Flugverbindungen von und nach Russland anzubieten.

Die Anti-Covid19-Maßnahmen sowie die weltweit drastischen Reisebeschränkungen stellen unser Team in Russland aber auch in der Lufthansa Zentrale vor außergewöhnliche Herausforderungen abseits jeglicher Routine.

Nach einem kompletten Flugstopp von mehreren Wochen gelang es uns mit Unterstützung der Deutschen Botschaft die Ausnahmegenehmigung für einen ersten Lufthansa-Sonderflug von Moskau nach Frankfurt bereits Ende April zu erhalten.

Mit viel persönlichem Engagement und professionellem Enthusiasmus konnten wir mittlerweile mehrere dieser Sonderflüge erfolgreich durchführen, die persönliche Präsenz von Vertretern des Konsulats und der AHK am Flughafen Domodedovo hat hier entscheidend zum reibungslosen Prozess der Aus- und Einreise beigetragen.

Dank des außerordentlichen Einsatzes der AHK Russland ist es der Lufthansa seit Juni auch quasi ‚exklusiv‘ erlaubt, Passagiere nach Russland zu befördern. Tausende Passagiere, darunter zahlreiche deutsche Manager, Diplomaten und Kulturschaffende konnten somit nach Hause oder an ihren Arbeitsplatz zurückkehren.

Danke, dass Sie Lufthansa fliegen und unterstützen.

Немецкий средний бизнес в России – гарант успеха?

Конкурентоспособный средний бизнес открывает дорогу на мировой рынок. В Германии эту прописную истину усвоили уже очень давно. Немецкие средние компании в своей ориентированности на экспорт задают тон по всему миру, а при этом еще являются примером в сфере профобучения и исследовательской деятельности. Не менее успешны они и на российском рынке. Они выступают партнерами для российского среднего бизнеса, которому предстоит пройти еще долгий путь, чтобы догнать по уровню своих коллег в Германии. Что же характеризует немецкий средний бизнес в России?

Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП



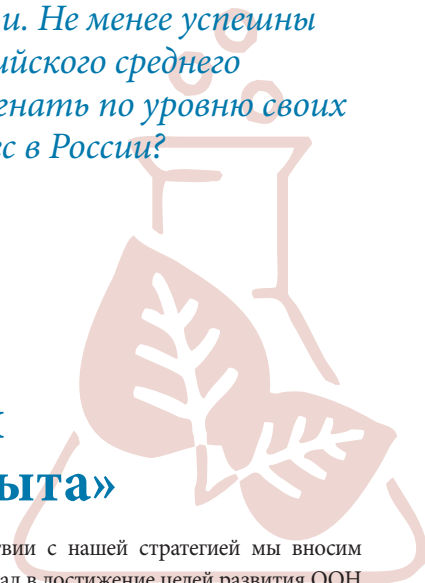
Проф. Михаэль А. Попп
фармацевт и председатель правления Bionorica SE, член президентского совета ВТП

Bionorica SE – немецкий производитель фитопрепаратов со штаб-квартирой в баварском Ноймаркте. Компанию основал в 1933 году Йозеф Попп, дед нынешнего владельца Михаэля А. Поппа. Сегодня это глобальный игрок, насчитывающий более 1700 сотрудников. Около 300 из них – в России, где компания работает с 1997 года.



«Россия – наш важнейший международный рынок сбыта»

- Мы вышли на российский рынок в 1997 году. Нужно понимать, что население России всегда было открыто для лекарственных препаратов растительного происхождения. Кроме того, наша научная концепция фитониринга нашла поддержку российских ученых и врачей. (Термин «фитониринг» подразумевает совместное использование высокого потенциала лекарственных растений – phyto – и современных научных знаний и инновационных технологий – engineering. – Прим. ред.) Эта комбинация была и остается для России очень убедительной. Нас объединяет вера в целебные силы природы – это и было одной из основных причин выхода на рынок. Россия по-прежнему очень важна для нас. С 2010 года «Бионорика» возглавляет список производителей фитопрепаратов, действующих в России, по обороту. На российском рынке фитопрепаратов мы лидеры.
- Россия – наш важнейший международный рынок сбыта. В 2019 году наш оборот здесь превысил 100 млн евро, что составляет почти треть общего оборота Bionorica SE. В дополнение к этому экономическому аспекту нельзя игнорировать научный аспект: в течение нескольких десятилетий мы тесно сотрудничаем с ведущими медицинскими специалистами в России, например, в области ЛОР-медицины или урологии. Из этой среды мы часто получаем важные импульсы для наших исследований и проводим, например, клинические испытания.
- В соответствии с нашей стратегией мы вносим важный вклад в достижение целей развития ООН «Цели устойчивого развития», а именно «обеспечение здоровой жизни для всех людей всех возрастов и содействие их благополучию». И Россия здесь не является исключением. Мы делаем это с помощью наших фитопрепаратов в таких областях терапии, как дыхательные пути, урология и гинекология. Эффективность наших препаратов и знак «Сделано в Германии» – это большой плюс для «Бионорики». Мы гордимся тем, что с помощью наших фитотерапевтических средств мы принесли облегчение и исцеление миллионам пациентов в России и тем самым помогли им улучшить качество их жизни. Мы также смогли сделать многое для здоровья людей в России с помощью национальных информационных кампаний по раннему выявлению рака молочной железы.
- Важно также, что мы создаем рабочие места в России. В 1997 году в нашем тогда основанном московском представительстве начали работу три сотрудника (кстати, все трое работают до сих пор), а сегодня «Бионорика» в России насчитывает около 300 сотрудников. В Воронеже, который находится примерно в 500 км к югу от Москвы, мы сейчас строим собственное производство, которое планируем запустить в следующем году. Сейчас здесь уже работают 30 человек.



- Мы хотим, чтобы была усилена система регистрации лекарственных средств в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Россия как самая важная страна ЕАЭС играет решающую роль в согласованных процедурах регистрации, которые теперь возможны с другими государствами-членами ЕАЭС, такими как Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан и Армения. Мы ожидаем, что получим единый ассортимент

продукции, согласованный во всех этих странах с одной и той же разрешительной документацией. Это значительно упростит доступ к рынку и сопровождение продукта. Быстрая обработка заявок на регистрацию российским разрешительным органом – особенно в процедурах с участием нескольких государств – будет большим подспорьем.



Оливер Кёнке,
генеральный директор ООО
«Берингер Ингельхайм»



«Нам важно, чтобы сотрудники разделяли ценности компании»

- Российский рынок всегда был и остается важным для «Берингер Ингельхайм». Первые препараты компания начала поставлять в СССР еще в 1970-х годах. Альберт Берингер, внук основателя компании и вице-президент совета директоров в 1990-е годы, принял смелое решение открыть представительство в России в сложный для страны период. Именно тогда из-за произошедших кардинальных перемен российские пациенты рисковали столкнуться с перебоями в обеспечении жизненно важными лекарственными препаратами. И наша компания не осталась в стороне, и успешно прошла все испытания эпохи переходной экономики и реформирования законодательной базы.

«Берингер Ингельхайм» является семейной компанией с момента основания в 1885 году и входит в число 20 крупнейших фармацевтических компаний. В России компания представлена с начала 1990-х годов. Сегодня ООО «Берингер Ингельхайм» в России работает в двух направлениях – рецептурные препараты и ветеринарные препараты, и насчитывает более 700 сотрудников.

- Главная цель нашей компании – улучшение здоровья и качества жизни людей и животных. В России «Берингер Ингельхайм» делает все возможное для обеспечения доступности инновационных препаратов в терапии таких серьезных заболеваний, как инсульт, инфаркт, сахарный диабет второго типа, рак легких и др. В частности, мы успешно реализуем проект по локализации тромболитических препаратов для лечения инфаркта миокарда и ишемического инсульта на мощностях российского партнера. Несмотря на то, что локализация биотехнологических препаратов – чрезвычайно сложный процесс, мы приняли беспрецедентное для компании решение реализовать данный проект в России. Поскольку понимаем, что данный шаг поможет значительно снизить смертность от сердечно-сосудистых заболеваний и увеличить продолжительность жизни. Кроме того, мы являемся одним из лидеров в области ветеринарных препаратов. Наша экспертиза позволяет предлагать не только препараты и вакцины, но и комплексные решения для партнеров,

например, оборудование и технологии для вакцинации птицы.

Мы постоянно занимаемся дополнительным образованием российских специалистов здравоохранения, проводя научные конференции, семинары и симпозиумы.

- «Берингер Ингельхайм» – особенный представитель немецкого среднего бизнеса. Это, в первую очередь, связано с тем, что мы – семейная компания. С самого своего основания в 1885 году и до сегодняшнего дня компанией управляют представители одной и той же семьи. Мы планируем свою деятельность на поколения вперед. Это во многом определяет наши ценности и влияет на наше отношение к сотрудникам, пациентам и партнерам. Нам важно, чтобы каждый сотрудник ощущал себя частью команды и разделял ценности компании. Вот уже четыре года подряд мы получаем статус лучшего работодателя России и Европы по версии Top Employers Institute..
- Для нас важна государственная поддержка. В частности, речь идет об инициативе по разработке и внедрению федеральной программы по снижению сердечно-сосудистых рисков и смертности у пациентов с сахарным диабетом второго типа – как одной из целей, предусмотренных национальными проектами. Данная программа позволит обеспечить потребность пациентов в инновационных лекарственных препаратах. Со своей стороны, мы готовы оказать содействие в повышении доступности инновационных препаратов и современной медицинской помощи на уровне мировых стандартов. Мы хотим работать в России долго и успешно, и готовы бежать этот марафон вместе.



Герман Бюльбекер,
владелец группы компаний
Ламбертц



«Немецкий средний бизнес привносит разнообразие»

Aachen Printen- und Schokoladenfabrik Henry Lambertz GmbH & Co. KG (Lambertz Group) – семейная компания с более чем 330-летней историей. С момента своего основания в 1688 году Lambertz превратилась из небольшой пекарни в международную группу по производству сладкой выпечки и лидера на мировом рынке осенне-зимних сладостей. Ламбертц работает в России с 2012/2013 года.

- В России есть давняя традиция пряников. Их здесь пекут с самыми разными вкусами с XVII века. Так что для нас как лидера мирового рынка пряников это совершенно логичный путь представить свою продукцию и на российском рынке.
- Мы работаем в России почти семь лет, предлагаем нашу продукцию в нескольких розничных сетях. Мы поставляем на российский рынок различные продукты питания. Однако мы хотели

бы еще более усилить и расширить этот бизнес. Чтобы мы могли предложить российскому потребителю принципиально известный ему продукт особого качества по более низким ценам, который он не имел возможности покупать раньше.

- Многие немецкие средние и семейные предприятия уже добились успеха в России. Они привносят большое разнообразие на российский рынок.
- Конечно, в России есть и свои средние компании. Их доля меньше по сравнению с Германией: по данным Росстата, доля МСП в ВВП России составляет всего 21,9% или около 20 трлн рублей (на 2017 год). Но эта доля обязательно будет расти.
- У нас сложилось впечатление, что правительство России приветствует появление немецких компаний в стране, и что оно способствует этому. Желательны были бы устранение бюрократических препон и безопасность инвестиций.

GROUP SCHUMACHER

«Для нас это взаимовыгодное сотрудничество»

ООО «Шумахер» – дочернее предприятие Group Schumacher, мирового лидера среднего бизнеса в области режущих систем для жаток. Штаб-квартира Группы находится в Айхельхардте (Райнланд-Пфальц). ООО «Шумахер» основано в Кемеровской области в 2004 году, а в 2010 году был создан филиал компании в Краснодарском крае.

- Россия – одна из ведущих аграрных стран, поэтому освоение российского рынка для нашей компании стало перспективным вложением. В стране большое количество комбайностроительных заводов и заводов по производству жаток, которые нуждаются в качественных комплектующих и эффективных решениях. А это именно то, что мы предлагаем. На сегодняшний день практически все эти заводы работают с нами.
- Для нас это взаимовыгодное сотрудничество. Общая посевная площадь в России – 80,4 млн га – обещает внушительные возможности для продукции, помогающей в обработке данных площадей. Это большое количество сельхозпроизводителей, фермеров, агрохолдингов, которым необходима качественная техническая состав-

ляющая для быстрой и результативной уборки урожая. Мы предлагаем им такое высокотехнологичное оборудование, позволяющее уверенно работать в поле.

- Немецкий средний бизнес характеризуют сразу множество факторов. На взаимоуважении строится как повседневная работа, так и деловые переговоры. Все решения и шаги продумываются до мелочей, максимально прозрачно, чтобы не нарушить принципы законодательства и партнерства. Особое внимание уделяется бизнес-процессам в компании: не допускается халатное отношение к документации, корпоративной этике и стилю внешнего вида работников. При планировании компания ориентируется на результат: формируются конкретные цели и за-



Аким Асланов,
директор ООО «Шумахер»

дачи для менеджмента и сотрудников, при этом предусматриваются все возможные случайности и оцениваются риски.

- На данный момент наблюдается положительная динамика роста МСП в России, но все же российские показатели отстают от зарубежных. Так, в России на 1000 человек приходится 12 предприятий, в европейских государствах – от 37 до 60. В процентном соотношении задействованных работников в малом и среднем бизнесе также отстают: в России 22%, на Западе 70%.
Малый и средний бизнес в России в основном сосредоточен на сфере обслуживания, а число предприятий, занятых в перерабатывающей промышленности или добыче полезных ископаемых, не так велико. В этом основное отличие от западных экономически развитых стран.
- Успех малого и среднего бизнеса на Западе обусловлен в первую очередь поддержкой госу-

дарства – многочисленные программы, регулирующие налогообложение, системы льготного кредитования и пр. стимулируют развитие предпринимательства. В России дела обстоят несколько иначе. В частности, нет эффективной законодательной базы. Налоговое администрирование требует доработки – многие не хотят начинать бизнес из-за размера налогов. Кроме того, в числе препятствий – кадровый дефицит, низкий уровень доверия в банковской сфере, очень высокие требования проверяющих организаций. И не в последнюю очередь финансовая часть: выдаваемых ссуд часто недостаточно для того, чтобы открыть и развивать свой бизнес.

При всем этом малый и средний бизнес остается важным сектором в российской экономике. Поэтому государство все же предпринимает попытки улучшить условия для ведения бизнеса: финансирование, антикризисные меры, упрощение регистрации новых компаний.



Семена. С 1877 г.

«Стабильное качество и гибкость – вот что отличает немецкий средний бизнес»

Strube – немецкая средняя компания, занимающаяся селекцией семян. Штаб-квартира находится в Зёллингене, Нижняя Саксония. История компании началась в 1877 году с выращивания сахарной свеклы и пшеницы. Включая торговые дочерние компании, в группе Strube работает около 420 человек в десяти странах. Компания работает в России с 2006 года.

- Мы продаем свои семена сахарной свеклы в 35 странах мира. Освоение России как одной из ведущих стран по выращиванию сахарной свеклы было для нас лишь вопросом времени.
Мы работаем здесь с 2006 года. Когда мы только вышли на рынок, мы предлагали довольно недорогие семена и, таким образом, добились огромных продаж. Тем временем Россия зарекомендовала себя как крупнейший рынок сбыта семян сахарной свеклы для группы Strube. Постепенно мы двигались на российский рынок с сторону высокотехнологичных продуктов. Потому что сейчас здесь уже используется качественная сельхозтехника и средства защиты растений, к тому же, изменились запросы. Наши клиенты в российской сахарной промышленности получили от нас семена премиум-класса, а также наши ноу-хау по выращиванию, что обеспечивает стабильное производство сахара в стране. Россия, долгие годы являвшаяся импортером сахара, в последние годы не только смогла удовлетворить свои собственные

потребности, но и активно зарекомендовала себя как экспортер на мировом рынке.

- Для нас как представителя немецкой среднего бизнеса важно, чтобы мы не только предлагали высококачественные продукты в России, но и делились соответствующими знаниями и технологиями для этих продуктов. Чем сложнее предлагаемая продукция, тем более ответственная задача поставщика по отношению к своим покупателям в России – предложить набор инструментов для успешного использования продуктов. Стабильное качество продуктов и услуг в сочетании с высокой степенью гибкости – это именно то, что отличает немецкий средний бизнес.
- В сельском хозяйстве – и не только в России – наблюдается тенденция к монополии в определенных областях, особенно в массовом производстве. Компании, работающие в области специального производства (как в нашем случае), должны уметь четко



Д-р Пеер Ефимов,
генеральный директор ООО
«Штрубе Рус»



планировать, обладать большим опытом работы и гибкостью, чтобы производить высококачественный товар, такой как семена высшего качества.

- Я считаю, что все эти санкции, контрсанкции и прочее должны касаться политики, а не экономики. Кроме того, что касается локализации производства, хотелось бы, чтобы соответ-

ствующие правила игры были едины для всех участников рынка – и соблюдались. Законы должны работать так, как они сформулированы, а органы власти должны работать так, как это регламентировано. Слишком большое количество исключений приводит к несбалансированной конкуренции, которая тормозит дальнейшее развитие экономики.



Олег Гончаров,
СЕО «ВИКА Россия и СНГ»,
генеральный директор АО
«ВИКА МЕРА»

АО «ВИКА МЕРА» – дочернее подразделение концерна WIKА, производителя контрольно-измерительных приборов со штаб-квартирой в баварском Клингенберге-на-Майне. В Россию концерн пришел в 1995 году, а уже пять лет спустя здесь было организовано первое производство. В 2017 году в Москве был открыт новый завод – один из самых современных во всей группе WIKА. Численность сотрудников АО «ВИКА МЕРА» составляет более 140 человек.



«Мы способствуем развитию локального производства»

- Потенциал рынка России и СНГ для контрольно-измерительных приборов WIKА очень велик, и в перспективе это один из ключевых мировых регионов сбыта.

Работая в России / СНГ, мы находимся рядом с нашими потребителями и ключевыми клиентами из самых разных отраслей (химия и нефтехимия, энергетика и атомная отрасль, нефть и газ, металлургия, машиностроение, возобновляемые источники энергии, пищевая отрасль и многие другие). Мы лучше понимаем их потребности и можем быстрее и эффективнее реагировать на их запросы и нужды. Благодаря нашим надежным, высокотехнологичным, инновационным приборам, потребители в РФ и СНГ повышают эффективность и надежность собственного производства. Плюс к этому, присутствие на рынке таких глобальных игроков и экспертов в своей сфере, как WIKА, заставляет наших локальных конкурентов развивать свое производство. Таким образом, мы создаем не только благотворную конкурентную среду, но и способствуем развитию локального производства.

- Что приносит с собой немецкий средний бизнес в Россию? Инвестиции, инновации, современную культуру производства, технологии, здоровую конкуренцию и ценности европейского предпринимательства, ответственное отношение к обязательствам и честность во взаимоотношениях с клиентами, умение и готовность найти техническое решение для самой сложной задачи нашего потребителя.

Немецкий средний бизнес – и на мой взгляд не только в России – мобилен, эффективен, прагматичен, компетентен, про-активен, ориентирован на клиента и на результаты. Он конкурентоспо-

собен, постоянно развивается и совершенствуется, впитывает новое и отличается искусством постоянной генерации и внедрения инноваций.

- Я очень положительно оцениваю российский малый и средний бизнес. Он существует, он развивается и за последние 30 лет смог многого достичь. Я лично знаком с несколькими десятками российских средних компаний, типичными представителями семейного бизнеса. Многие из них являются лидерами рынка в своих отраслях. Безусловно, в России не самая питательная среда для развития инноваций частными предпринимателями (чрезмерная доля государства в экономике, всевозможные перекосы в законодательстве, коррупция, монопольное положение компаний с госучастием и т.д. и т.п.). И все же действия правительства в последние несколько лет по привлечению в страну инвестиций и инвесторов, фокус на реиндустриализацию и даже проект импортозамещения – все это вселяет надежду в российский малый и средний бизнес.

- Наш опыт взаимодействия с российскими экономическими властями, при поддержке коллег из ВТП, дают действительно хороший результат. Так, например, мы получили статус локального производителя для нашего завода в Москве при поддержке Минпромторга и статус промышленного комплекса в Правительстве Москвы. Но в некоторых вопросах хотелось бы видеть улучшения: в частности, мешает все еще сохраняющаяся непрозрачность взаимодействия с отдельными госкомпаниями и неравноправный доступ к их закупочным процедурам.

25 ЛЕТ В РОССИИ
BÜROMÖBEL

удовольствие от работы

ИНТЕРЬЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ И ОСНАЩЕНИЕ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ

УСЛУГИ

- Создание планировочных решений
- Подбор мебели и 3D-визуализация
- Поставка и монтаж мебели «под ключ»
- Организация перевозов

НАПРАВЛЕНИЯ

- Офисные помещения
- Конференц-залы
- Презентационные залы автосалонов
- Рестораны и общественные зоны

Офисная мебель из Германии
и других европейских стран

ASSMANN

M

brunner ::

RTS

ISARIA
MARKEN
WERDEN
RAUM

MÜLLER MANUFAKTUR

.mdd

interstuhl

Офисная мебель из России



Москва, Башня Федерация Восток,
Пресненская наб., 12, 8(495)969-27-27
msk@buromobel.ru

Санкт-Петербург, Невский проспект,
32-34, 8(812)325-84-95
info@buromobel.ru





Hightech-Schmiede im Ural: Gründergeist trifft deutsche Innovation

Der Erlass, mit dem Zar Peter der Große dem Waffenbauer Nikita Demidow vor 315 Jahren den Bau von Eisengießereien im Ural gestattete, legte den Grundstein einer Erfolgsgeschichte. Demidow ging als Stifter einer mächtigen Industriellendynastie in die Landesgeschichte ein, und die Ural-Region entwickelte sich zu einem der wichtigsten Zentren der russischen Industrie. Das Familienunternehmen Hermes-Ural bleibt den besten Gründertraditionen dieser Region verbunden, setzt aber auf hochklassige Technologien. Die Stahlverarbeiter sind gemeinsam mit deutschen Partnern einen weiten Weg gegangen – von der Herstellung einzelner Komponenten zum Großanlagenbau.

Margarita Afanasyeva, AHK Russland

„Das Unternehmertum hat seit der Zarenzeit eine Geschichte im Ural, seit den Demidows. Hier gibt es familiengeführte Unternehmen mit langer Vergangenheit“, erklärt Slatkina. „Natürlich zählt Deutschland oder Italien weit mehr Familienbetriebe als Russland. Dies liegt aber teilweise daran, dass Familienbetriebe unüblich für die Sowjetunion waren. Nur wenige Unternehmer haben ihr Geschäft seither an ihre Nachkommen übergeben können“, sagt Polina Slatkina, Mitgründerin des Familienunternehmens Hermes-Ural.

Hermes-Ural ist seit 16 Jahren am Markt, was für ein Familienunternehmen in Russland nicht wenig ist. Zur Zeit der Zaren kamen in Russland ganze Dynastien von Industriellen auf, deren Familienunternehmen florierten. Doch in der sowjetischen Planwirtschaft waren inhabergeführte Firmen nicht eingeplant – und fehlten gänzlich.

Väter und Töchter

Polinas Vater, Jakow Slatkin, konnte auf jahrelange Erfahrung als leitender wissenschaftlicher Mitarbeiter am Moskauer Forschungsinstitut für Metallschneidemaschinen aufbauen, als er nach dem Zerfall der Sowjetunion mehrere Produktionswerke gründete, darunter Her-

Investitionen, Fonds und Finanzen. Für mich war das ein vollkommen anderes Leben, und es ist auch wesentlich anders als der Realsektor, in dem ich jetzt tätig bin. Die Finanzwelt ist wie eine virtuelle Welt. Wir aber stellen Produkte durch Verarbeitung von Metall in Werkhallen her. Das Ergebnis unserer Arbeit ist sicht- und greifbar.“

Dunkelblondes Haar, zu lockerem Zopf gebunden, sanftes Lächeln, gelassenes Auftreten – es scheint auf den ersten Blick, als ob der reale – metallverarbeitende – Sektor für diese junge Lady nicht wirklich das Richtige ist. Doch Polina Slatkina kennt sich in der Metallverarbeitung bestens aus: Bei unserem Gespräch wirft sie nur so mit Begriffen um sich, die für einen Außenstehenden alles andere als einleuchtend sind.

„Ein Flansch ist ein Teilstück, das am Behälter befestigt wird und das es in unterschiedlichsten Größen geben kann. Dessen Hauptzweck ist es, das druckdichte Verschließen eines Behälters zu gewährleisten“, erklärt sie.

Würde ich für die Redaktion des Männermagazins „Esquire“ arbeiten, würde ich vorschlagen, deren berühmte Rubrik „Hübsche Frau erzählt einen Witz“ in „Hübsche Frau erzählt vom Stahl“ umzube-

„Die Tätigkeit in London hat es mir ermöglicht, die Grenzen auszuweiten, denn diese Stadt ist ja ein Mekka für Investitionen, Fonds und Finanzen. Für mich war das ein vollkommen anderes Leben, und es ist auch wesentlich anders als der Realsektor, in dem ich jetzt tätig bin. Die Finanzwelt ist wie eine virtuelle Welt. Wir aber stellen Produkte durch Verarbeitung von Metall in Werkhallen her. Das Ergebnis unserer Arbeit ist sicht- und greifbar.“

mes-Ural. Anfangs konzentrierte sich das Unternehmen auf die Produktion von Schleifwerkzeug für die metallverarbeitende Industrie. Heute produziert Hermes-Ural Behälterböden und Behälteranlagen für den Maschinenbau, die Petrochemie, die Öl- und Gasförderung, sowie die Lebensmittelherstellung. Deutsche und russische Unternehmen zählt Hermes-Ural ebenso zu seinen Kunden wie Firmen aus der GUS. Die Produktion ist in Jekaterinburg niedergelassen, die Unternehmenszentrale befindet sich in Moskau.

„Alle glauben, Jekaterinburg sei meine Heimatstadt, doch dem ist nicht so. Ich bin zwar häufig am dortigen Betriebsstandort, aber unser Stammsitz ist hier in Moskau. Das Büro meines Vaters ist direkt über mir. Wir haben auch andere Geschäfte, aber unser Herzblut steckt weniger darin als in Hermes-Ural.“

Seine Tochter hatte Jakow Slatkin von Anfang an ins Familiengeschäft einbezogen. Polina begleitete ihren Vater auf Geschäftsreisen als Assistentin und Dolmetscherin. Eine kurze Pause musste sie für das Studium an der London School of Business & Finance einlegen. Dort, in der britischen Hauptstadt, blieb sie nach dem Studium bei einem Investmentfonds. „Die Tätigkeit in London hat es mir ermöglicht, die Grenzen auszuweiten, denn diese Stadt ist ja ein Mekka für

nennen. Die Rubrik wird, wie sie heute ist, selten aktualisiert, was womöglich daran liegt, das „Esquire“ nicht gut genug nach ebenso attraktiven wie geistreichen Frauen sucht.

In den Werkhallen

Man muss gegen den Lärm anschreien, der Geruch von Metallspänen ist deutlich zu vernehmen, hier und dort fliegen Funken, durch Schweißen verursacht.

„Das hier ist unsere große Presse mit 500 Tonnen Kraft. Das heißt, sie kann mit 500 Tonnen auf ein Werkstück einwirken. Die Presse ist dauerausgelastet, in drei Schichten, meistens ohne Wochenende. Die hat häufig keine Zeit zum Verschnaufen“, sagt Roman Gostjuchin, Generaldirektor von Hermes-Ural bei einem Rundgang durch die Halle, wobei er zuerst auf eine hydraulische Stanzpresse eines Ausrüsters aus dem nordrhein-westfälischen Siegen hinweist.

Die „kleine Schwester“ der großen Presse, ein 300-Tonnen-Kraftgerät, arbeitet in derselben Halle, auch eine Biegemaschine ist hier installiert – beide von der Unternehmerfamilie ebenfalls in Deutschland beschafft. Damals, 2009, stand Hermes-Ural vor einer großen Herausforderung: Lieferung von Behälterböden an UVZ, einen der größten russischen

Science for a **better life**

This is why we science

Наши продукты помогают
облегчить симптомы аллергии.
Теперь ничто не мешает вам
исследовать мир.





Herstellungsprozesse und Technologien von einer Norm in die andere zu übersetzen, ist nicht einfacher als ein Gedicht in eine Sprache mit abweichender Versbildung zu übertragen. Doch die Fachleute von Hermes-Ural sind inzwischen darin bewandert, Ausrüstung und Maschinen aus den europäischen in die russischen Normen zu transformieren – auch jene Maschinen, die zum Pressen von Kesselböden aus Deutschland importiert wurden.

Konzerne mit einer Sparte für Bahnfahrzeuge. „Wir waren in Italien, Deutschland und Südkorea, haben uns die Produkte aller Ausrüster angeschaut, die solche Maschinen liefern, und haben uns für das Beste entschieden“, erklärt Polina Slatkina die Wahl, die sie mit ihrem Vater damals traf.

Vergleichbare russische Maschinen existieren bisher nicht. Mehr noch: Als Hermes-Ural die Herstellung von Behälterböden durch Kaltumformung im Betrieb einführte, war dieses Verfahren in Russland noch neu.

Deutsch-russische Synergie

Roman Gostjuchin ist seit sechs Jahren bei Hermes-Ural tätig, die letzten zwei Jahre als Generaldirektor. Mit einem Hochschulabschluss im Bereich Schweißtechnik und Erfahrung in der Kundenakquise hatte er als Vertriebsmanager im Unternehmen angefangen. Einen Auftrag an Land zu ziehen, erfordere mitunter Geheimdienstfähigkeiten, scherzt er.

„Dass wir Kesselböden für Bosch herstellen, ist das Ergebnis intensiver Recherche. Es kam eins zum anderen: Bosch suchte einen Zulieferer in Russland, während wir auf der Suche nach einem verlässlichen und langfristigen Abnehmer für unsere Böden waren“, nennt er als Beispiel. „Wir setzen unsere Zusammenarbeit heute noch fort. Fachleute von Bosch haben ein Audit bei uns vorgenommen, in dessen Verlauf es natürlich Beanstandungen gab“, sagt der Generaldirektor offen. „Aber wir arbeiten an der Behebung und sehen nächstes Jahr, nach nunmehr dreijähriger Zusammenarbeit, einer weiteren Prüfung entgegen, die aufzeigen soll, wie weit wir in der Entwicklung von technischen Verfahren und Managementabläufen in der Herstellung unseres Hauptprodukts vorangekommen sind.“

Kesselböden liefert Hermes-Ural auch an Viessmann, den Hersteller von Klima- und Energielösungen. Diese Zusammenarbeit eröffnet für den russischen Zulieferer Exportmöglichkeiten nach Europa. Erzeugnisse von Hermes-Ural, die bereits nach Weißrussland und Kasachstan exportiert werden, können in der Europäischen Union durchaus wettbewerbsfähig sein. War es 2013 und 2014 bei einem Wechselkurs von 40 Rubel je Euro manchmal günstiger, Kesselböden in Europa zu kaufen und nach Russland zu importieren, so ist die heutige Situation laut Gostjuchin eine gänzlich andere. „Im Moment arbeiten wir weiter daran, neue Kunden zu gewinnen, sie von unseren Produkten und Referenzen zu überzeugen und ihnen alle Abschnitte unserer feinjustierten Produktionsverfahren vorzustellen“, erklärt Gostjuchin die Zukunftspläne des Unternehmens.

Übersetzung von Normen

Den europäischen Markt zu erschließen sei zudem auch eine Frage der Normung. „Gegenwärtig arbeiten wir an der Lösung technischer Fragen, weil sich Produktanforderungen in Europa und Russland unterscheiden. Jede einzelne Norm erfordert ein Zertifikat, jedes technische Verfahren ist zu zertifizieren“, erklärt Gostjuchin.

Herstellungsprozesse und Technologien von einer Norm in die andere zu übersetzen, ist nicht einfacher als ein Gedicht in eine Sprache mit abweichender Versbildung zu übertragen. Doch die Fachleute von Hermes-Ural sind inzwischen darin bewandert, Ausrüstung und Maschinen aus den europäischen in die russischen Normen zu transformieren – auch jene Maschinen, die zum Pressen von Kesselböden aus Deutschland importiert wurden. „Die Technik wurde exakt auf den Auftrag von UVZ zugeschnitten. Die geforderten Böden für Kesselwagen waren von der Form her den europäischen Standards sehr nah. Aber als bei dem Kunden der Bedarf an diesem Produkt zurückging,

mussten die Maschinen an die Erfordernisse des russischen Markts angepasst werden.“

„Bei uns sind in der Fertigung zwei Frauen beschäftigt. Eine von ihnen, unsere Cheftechnikerin, hat die europäische Ausrüstung und Technologie an die russischen Standards angepasst. Was in Europa nach unseren Vorgaben nicht hergestellt werden konnte, stellen wir jetzt mit europäischer Technik in Russland her. Da staunen die Deutschen, wie uns das gelingt“, schmunzelt der Generaldirektor.

Wie ein Herzchirurg mithilfe eines Stethoskops das Herz abhört, so kontrolliert eine Mitarbeiterin von Hermes-Ural mithilfe eines Defektoskops genannten Geräts die Qualität von Schweißnähten an einem Werkstück, das zu einem Boden verarbeitet werden soll. „Jekaterina leitet unser Prüflabor und hat sich für die Ultraschall-Defektoskopie qualifiziert. Vorher führte sie nur Sicht- und Messkontrollen an jedem Produktionsabschnitt durch, war nur dafür zertifiziert“, erklärt Gostjuchin.

Von der Komponentenherstellung bis zur Großfertigung

Wir verlassen die Halle für die Bödenfertigung und betreten die Produktion von Druckanlagen und -behältern, die 2017 gestartet wurde. Der Wagniskapitalfonds des Gebiets Swerdlowsk hatte damals einen Kredit für die Entwicklung des neuen Geschäftszweigs bereitgestellt. Erstkunde für die Behälter war die GEA Group.

„Mit GEA sind wir einen langen Weg gegangen“, erinnert sich Polina Slatkina. „Die Gruppe zog uns als Mentorin bis zum strategischen Zulieferer groß, nahm ein Audit vor und unterstützte uns beim Aufbau der Fertigungsverfahren. Wir unsererseits investierten in die Ausrüstung, die erforderlich ist, damit unsere Produkte sich durch Qualität abheben.“

Die Fertigung ist inzwischen permanent in zwei Schichten ausgelastet. Hergestellt werden Behälteranlagen hauptsächlich für die erdölverarbeitende Industrie und die Energiewirtschaft. „Unsere Aufgabe sehen wir im Moment darin, den Endabnehmer zu erreichen und mit ihm direkt zusammenzuarbeiten“, sagt Generaldirektor Gostjuchin.

Der Härte-test

Im letzten Fertigungsabschnitt wird jeder Behälter auf die Fähigkeit geprüft, den erforderlichen Druck zu halten. „Das geschieht auf dem Druckprüfungsstand. Alle Messwerte werden in den Produktausweis eingetragen, erst danach geht das Erzeugnis in die Lackiererei. Vorher aber werden die Oberflächen in einer Sandstrahlkammer gereinigt. Der Sand wird unter Hochdruck mit trockener Luft hineingegeben, womit der Abbrand und der Rost vom Metall entfernt werden. Dann ist das Erzeugnis für das Lackieren vorbereitet“, erklärt Gostjuchin in einem Ton, als wäre es das Selbstverständlichste auf der Welt.

„Wenn etwas aus Freude am Produkt mit eigenen Händen geschaffen werden kann – von den Kundenanforderungen an das Erzeugnis bis zum fertigen Projekt – dann bin ich dabei. Deshalb bin ich hier genau richtig“, sagt der Generaldirektor zum Abschluss der Betriebsführung. Das Ergebnis der Arbeit erfreut die Betriebsangehörigen und die Besucher schon am Werkeingang: Dort stehen ein Vorführ exemplar eines Gasbehälters und der Prototyp eines Behälterbodens in Himmelblau.

Ob es in Russland so viele Familienbetriebe wie in Europa geben wird, wird die Zeit zeigen. Ob das zu einer Tradition wird, hängt von vielen Voraussetzungen ab, vom Geschäftsklima, von der Wirtschaftspolitik und nicht zuletzt von den Unternehmern selbst. Slatkina selbst hat keine Zweifel: Sie möchte, dass ihre Kinder wie einst sie selbst das Familienunternehmen weiterführen. ■

Предпринимательский дух и немецкие инновации: встреча в уральской хайтек-кузнице

315 лет назад российский император Петр I своим указом разрешил оружейнику Никите Демидову строить металлургические заводы на Урале. С тех пор регион остается важнейшим промышленным центром страны, а сам Демидов считается основателем могущественной династии промышленников. Российское семейное предприятие «Гермес-Урал» в своей работе следует лучшим заводским традициям региона и использует высококласное оборудование. О том, какой путь компания прошла от производства комплектующих до емкостного оборудования – вместе с немецкими партнерами – в нашем репортаже.

—
Маргарита Афанасьева, Российско-Германская ВТП

«На Урале есть история предпринимательства, еще с царского периода, со времен Демидовых. Здесь существуют семейные заводы и предприятия с большой историей. Я согласна, что в Германии или Италии гораздо больше семейных компаний, чем в России. Однако это связано отчасти с тем, что в России мы занимаемся бизнесом только 30 лет. Мало кто из предпринимателей уже успел передать детям свое дело», – рассказывает Полина Златкина, соучредитель семейного предприятия «Гермес-Урал».

«Гермес-Уралу» – 16 лет, что для семейной компании в России уже немало. Если в далекое царское время в стране зародилось и процветало семейное дело многих династий промышленников, то в советский период, с его плановой экономикой, условий для развития семейного бизнеса не было.

«Это наше любимое дело»

Отец Златкиной, Яков Иосифович, имея за плечами опыт работы старшим научным сотрудником в московском Научно-техниче-

ском институте металлорежущих станков, после распада СССР основал несколько заводов, среди них и «Гермес-Урал». Изначально на предприятии было налажено только производство абразивного инструмента, используемого в обрабатывающей промышленности. Сегодня «Гермес-Урал» производит днища и емкостное оборудование для машиностроительной, нефтехимической и нефтегазовой, пищевой отраслей. Клиенты предприятия – немецкий и российский бизнес, компании из стран СНГ. Производственные площадки находятся в Екатеринбурге, офис компании – в Москве.

«Все думают, что мой родной город Екатеринбург, хотя это не так. Я действительно часто там бываю, но основная наша база здесь, в Москве. У отца офис прямо надо мной, – говорит Златкина. – У нас есть еще несколько бизнесов, но уже не таких интересных как «Гермес-Урал». Это наше любимое дело».

Дочь Якова Иосифовича с ранних лет была вовлечена в семейное дело: с отцом летала в командировки в качестве переводчика или помощника. Небольшой перерыв ей пришлось сделать только





Роман Гостюхин: «Если можно что-то сделать своими руками, получить от этого удовольствие – это как раз мое. Поэтому я чувствую себя на этом месте в своей тарелке».

для учебы в Лондонской школе бизнеса и финансов. Там же она работала в одном из инвестиционных фондов. «Работа в Лондоне позволила мне расширить границы, ведь этот город – Мекка для инвестиций, фондов, финансов. Эта жизнь была совершенно другой для меня, и она сильно отличается от реального сектора, в котором я занята сейчас. Мир финансов – это такой виртуальный мир. Мы же производим продукцию в металлообрабатывающих цехах. Результат своего труда можно увидеть и потрогать», – рассказывает Златкина.

Собранные темно-русые волосы, мягкая улыбка, непринужденный стиль – кажется, что этой молодой красивой женщине как раз не место в реальном – металлургическом – секторе. Однако Златкина, в ходе интервью нередко оперирующая совершенно неочевидными неспециалистам терминами, отлично разбирается в металлообработке.

«Фланец – это деталь, крепящаяся на сосуд, которая может быть совершенно разных размеров. Ее основное назначение – обеспечение герметичного закрытия сосуда», – объясняет она. Если бы я была одним из редакторов мужского журнала Esquire, я бы предложила переименовать их известную рубрику «Красивая женщина рассказывает анекдот» в «Красивая женщина рассказывает про металл». Существующая в сегодняшнем виде рубрика журнала обновляется редко, но, возможно, из-за того, что Esquire просто плохо ищет красивых и остроумных женщин.

В цехах

Шум, который приходится перекрикивать, характерный запах обрабатываемого металла, искры, разлетающиеся в процессе сварки.

«Вот это наш большой пресс, усилием 500 тонн, то есть способный прилагать нагрузку на заготовку в 500 тонн. Он постоянно загружен – работает в три смены, часто без выходных. Зачастую у него нет возможности выдохнуть», – первым делом во время экскурсии по цеху Гостюхин показывает штамповочный гидравлический пресс производства немецкой компании из города Зиген (Северный Рейн-Вестфалия).

Кроме того, в цехе есть его «младший брат» – пресс усилием 300 тонн, а также фланжировочная машина, привезенные Златкиными из Германии. Тогда, в 2009 году, перед «Гермес-Уралом» стояла конкретная задача – реализовать проект по поставке днищ для «Уралвагонзавода», одной из крупнейших корпораций России, в том числе занимающейся грузовым железнодорожным машиностроением.

«Мы были в Италии, Германии, Южной Корее, посмотрели продукцию всех производителей данного оборудования и выбрали лучшее», – объясняет Златкина их с отцом выбор.

Подобного российского оборудования пока не существует. Более того, когда на «Гермес-Урале» начинали осваивать технологию производства днищ методом холодной штамповки, в России она практически не применялась.

Кварцверке – Больше, чем просто горная промышленность



- Устойчивое развитие как перспективный образ предприятия
- Надежное снабжение ключевых отраслей промышленности промышленными минералами
- Инновационные продукты - традиционные ценности
- Социальная ответственность за работников и соседей
- Награда за мероприятия по сохранению биоразнообразия

Quarzwерке

СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С 1884 ГОДА

www.quarzwерке.com

Поиск заказов – это разведка

Гостюхин работает на «Гермес-Урале» уже шесть лет. Последние два года – в должности генерального директора. На предприятие он пришел в качестве менеджера по продажам, с высшим образованием по специальности «сварочное производство» и опытом по привлечению заказов. По его словам, чтобы получить контракт, иногда нужно прибегать чуть ли не к разведке.

«Производить днища для котлов компании Bosch мы стали в результате активного поиска. Так совпало, что они искали поставщика на российском рынке, а мы искали себе надежно-го долгосрочного партнера, кому могли бы поставлять днища, – приводит он пример. «Продолжаем сотрудничать и сегодня. Специалисты Bosch провели у нас полный аудит предприятия, по которому, конечно, были замечания», – честно говорит Гостюхин. – Но мы работаем над их устранением и в следующем году, спустя три года совместной работы, снова будет аудит, который покажет, насколько мы продвинулись в развитии технологических и управленческих процессов при производстве своего основного продукта».

Также «Гермес-Урал» поставляет днища для котлов немецкой компании Viessmann. Сотрудничество с этой фирмой имеет европейский экспортный потенциал. Продукция предприятия, уже экспортируемая в Белоруссию и Казахстан, может быть конкурентноспособной и в Европе. Если в 2013-2014 годах с курсом 35-40 рублей за доллар/евро было иногда выгоднее закупить днища в Европе и привезти их в Россию, то сегодня ситуация другая, считает Гостюхин. «Сейчас мы работаем над тем, чтобы привлечь клиентов, показать им нашу продукцию и референции, все составляющие отлаженного производственного процесса», – делится он планами «Гермес-Урала».

Перевод стандартов

При этом вопрос выхода на европейский рынок – это еще и вопрос стандартов. «Сейчас мы решаем вопросы технического характера, так как требования к продукции в Европе и в России разные. Под каждый вид стандарта нужна аттестация, любой технологический процесс и его участники должны быть аттестованы», – объясняет Гостюхин.

Переводить производственные процессы и технологию с одних стандартов на другие нелегче, чем поэзию на язык с отличной от оригинала системой стихосложения. Однако у специалистов «Гермес-Урала» уже есть опыт в переводе оборудования с европейского стандарта на российский – того самого, которое для штамповки днищ привезли из Германии. «Оборудование было подобрано конкретно под выполнение заказа для «Уралвагонзавода». Необходимые им днища для железнодорожных цистерн были очень близки по форме к европейскому стандарту. Когда же потребность заказчика в продукции снизилась, нужно было адаптировать оборудование под номенклатуру российского рынка», – поясняет Гостюхин.

«На производстве у нас работают две женщины. Одна из них, Ольга Леонидовна, наш главный технолог. Она как раз и адаптировала европейское оборудование и технологию под требования российских стандартов. То, что было нельзя сделать в Европе по нашим требованиям, мы сейчас делаем на европей-

ском оборудовании в России. Сами немцы удивляются, как нам это удается», – смеется он.

Как кардиолог с помощью стетоскопа слушает сердце, сотрудница «Гермес-Урала» с помощью прибора, называемого дефектоскопом, контролирует качество сварных швов на заготовке для днища. «Екатерина, она у нас начальник лаборатории, осваивает сейчас ультразвуковую дефектоскопию. Раньше она выполняла только визуально-измерительный контроль на каждом этапе производства, была аттестована только в этом направлении, – поясняет Гостюхин.

От комплектующих до полного цикла производства

Из цеха по изготовлению днищ мы переходим на площадку, запущенного в 2017 году производства аппаратов и сосудов под давлением. Тогда предприятие поддержал Свердловский венчурный фонд, выделив кредит на развитие нового направления. Первым заказчиком емкостного оборудования выступила немецкая компания GEA.

«С компанией GEA мы прошли целый путь, – вспоминает Златкина. – В качестве наставника она взрастила нас до стратегического поставщика, провела аудит, помогла наладить производственные процессы. Мы, в свою очередь, вложили деньги в оборудование, необходимое, чтобы произведенная продукция отличалась высоким качеством».

Сегодня цех постоянно загружен, работает в две смены, производя емкостное оборудование в основном для нефтеперерабатывающей и теплоэнергетической отраслей.

«Наша задача сейчас – выйти на конечного потребителя и работать с ним напрямую», – говорит Гостюхин.

Испытание на прочность

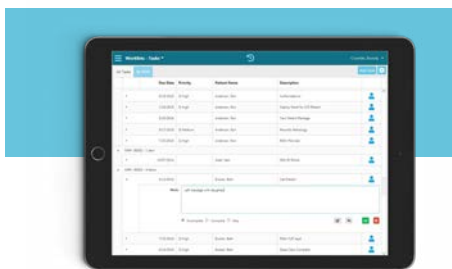
На завершающем этапе изготовления любая емкость проверяется на способность держать требуемое давление. «Это делается с помощью стенда гидроиспытаний. Все показания записываются в паспорт готового изделия, только потом оно отдается на покраску, предварительно пройдя очистку поверхности в пескоструйной камере», – рассказывает Гостюхин.

«Песок подается под давлением вместе с сухим воздухом, так удаляются окалина и ржавчина на металле, и изделие готово к покраске», – объясняет Гостюхин так, будто бы это само собой разумеющиеся вещи.

«Если можно что-то сделать своими руками, получить от этого удовольствие – от предъявленных к оборудованию требований заказчика до реализованного проекта – это как раз мое. Поэтому я чувствую себя на этом месте в своей тарелке», – признается Гостюхин в завершение экскурсии по производству.

Итогом трудов можно полюбоваться еще на входе на завод, где стоят выставочный экземпляр газгольдера и прототип днища, выкрашенных в ярко-голубой цвет.

Будет ли в России столько же семейных предприятий, сколько в Европе, покажет время. Установление этой традиции зависит от многих условий: делового климата, экономической политики и, не в последнюю очередь, от самих предпринимателей. Сама Златкина не сомневается: ей хочется, чтобы ее дети, как в свое время она, продолжили заниматься семейным делом. ■



LADXX200216



AWARD WINNING
Elekta Care
SERVICE

We are **Precision Radiation Medicine.**

Elekta is committed to ensuring everyone in the world with cancer has access to—and benefits from—more precise, personalized radiotherapy treatments.

**Focus where
it matters.**

elekta.com/PRM

Elekta

„Wir hauen nicht ab, wenn es schwierig wird“

Die Erfolgsgeschichte der Firmengruppe Liebherr ist untrennbar mit der Person ihres Gründers verbunden. Hans Liebherr, ein unermüdlicher Macher und Visionär.

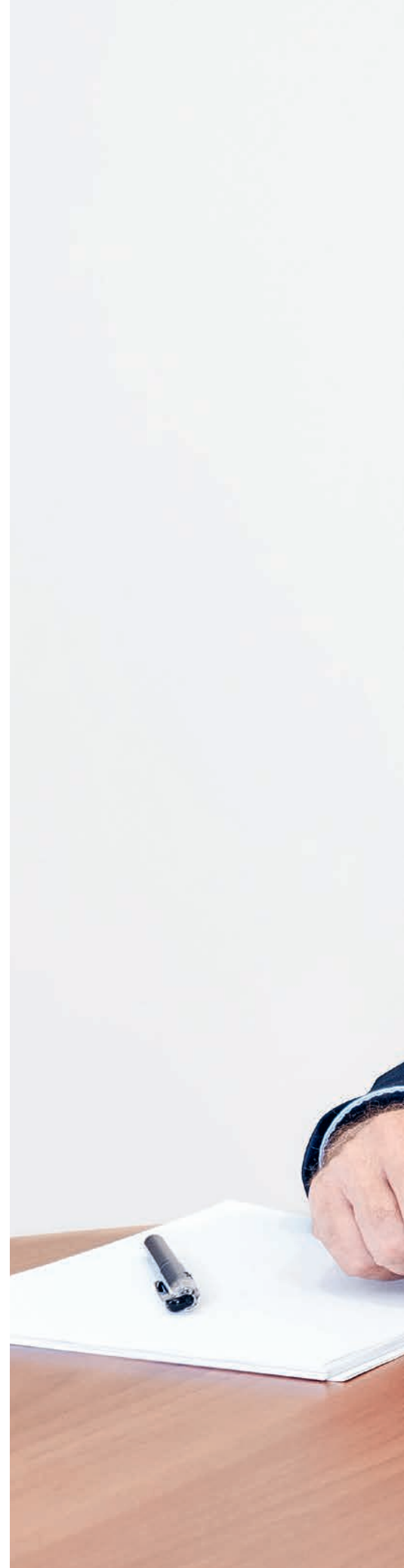
Nach dem Zweiten Weltkrieg baute er als einer der ersten deutschen Unternehmer enge Beziehungen zur damaligen Sowjetunion auf. Heute zählt Russland zu den größten Absatzmärkten des Familienunternehmens. Was das Geheimnis von „Made by Liebherr“ ist, und wo das Firmenlogo außer auf Baustellen noch zu finden ist, erzählt Nikolai von Seela, Generaldirektor OOO Liebherr-Russland.

Lena Steinmetz, AHK Russland

Wann und wie begann die Geschichte von Liebherr in Russland?

Mit dem Unternehmensgründer Hans Liebherr. Im Zweiten Weltkrieg war er Soldat in der Sowjetunion, im Süden der Ukraine. Er war der letzte Überlebende aus seinem Battrupp und versuchte, sich zu Fuß in die Heimat zurückzuschlagen.

Hans Liebherr war aufgezehrt, erschöpft und am Verhungern, als er sich in ein Dorf schleppte und nicht mehr in der Lage war, weiterzugehen. Eine russische Bäuerin las ihn auf, päppelte ihn mit Borschtsch hoch und gab ihm ein halbes Laib Brot mit auf den Weg. „Mein Sohn, stehe auf, die Roten nahen. Du musst weiter“, sagte sie zu ihm.





„Hans Liebherr ging es um die Menschen, nicht nur um das Geschäft. Diesen Geist eines klassischen Familienunternehmens können Sie bis heute überall in der Welt in den mittlerweile 44 Fabriken und unter den mehr als 45.000 Angestellten spüren.“

Sie hat ihm so das Leben gerettet und in ihm keinen Deutschen, keinen Soldaten, sondern einen Menschen gesehen, vielleicht sogar einen Sohn. Dies hat Hans Liebherr nie vergessen. „Ich bin der Erste, der einspringt, wenn in Russland Hilfe benötigt wird“, hat er immer gesagt.

Und das waren mehr als nur wohlfeile Worte, wenn man auf den grandiosen Erfolg von Liebherr in Russland schaut.

Hans Liebherr ging es um die Menschen, nicht nur um das Geschäft. Diesen Geist eines klassischen Familienunternehmens können Sie bis heute überall in der Welt in den mittlerweile 44 Fabriken und unter den mehr als 45.000 Angestellten spüren.

Wo hat Hans Liebherr Russland geholfen?

Beim Erdbeben in Armenien 1988. Und zwei Jahre zuvor, 1986, als in Tschernobyl dieses schreckliche Unglück im Atomkraftwerk passierte. Hans Liebherr reagierte sofort: All die Technik, all die mit Blei vor Radioaktivität geschützten Kräne und Baumaschinen und alle Spezialisten aus verschiedenen Ländern, die bei der Beseitigung der Unglücksfolgen im Einsatz waren, organisierte Herr Liebherr persönlich – und auf eigene Kosten. „Ich möchte das für Russland machen“, sagte er. Und mir drohte er in seiner typischen Bescheidenheit an, diese große menschliche Geste bloß unter der Decke zu halten: „Sie werden jetzt viele Anrufe von Journalisten bekommen. Wenn Sie auch nur ‚Guten Tag‘ sagen, sind Sie entlassen“, sagte er.

Wie gut, dass diese faszinierende Geschichte der Völkerverständigung heute erzählt werden kann.

Das war Hans Liebherrs Beitrag, sein „Danke schön“ an dieses Land. Er wollte dafür nicht bezahlt werden. Die Sowjetunion hat sich aber später mit einem bedeutenden Auftrag bei uns bedankt. Hans Liebherr hat übrigens in den Achtziger Jahren versucht, das kleine Dorf zu finden, in dem die Bäuerin ihm das Leben geret-

tet hatte. Vergeblich. Vielleicht existierte es auch gar nicht mehr.

Wie erfolgreich ist Liebherr heute in Russland?

Wir haben mehr als 300 Millionen Euro investiert, darunter in eine große Fabrik mit vier Hallen in Nischny Nowgorod, in der unter anderem Komponenten für die Luftfahrtindustrie hergestellt werden. Wir haben mehr als 70 Filialen, Regionalzentren und Ersatzteillager, mit denen wir das ganze Land von Kaliningrad im Westen bis Wladiwostok im Osten abdecken. Denn der Service hat bei uns allerhöchste Priorität. Logistik und Klima sind in unserem Geschäft die größten Herausforderungen. In Diamantengruben in Jakutien im äußersten Norden arbeiten Miningbagger von uns, die so hoch wie dreistöckige Häuser sind, bei Minus 60 Grad. Nirgendwo in der Welt sind die Bedingungen härter. Im Süden am Schwarzen Meer stehen unsere Kräne im boomenden Hafen von Noworossijsk. Der Gazprom Wolkenkratzer in St. Petersburg wurde mit unseren Turmdrehkränen gebaut. Und über 100.000 Kühlschränke pro Jahr setzen wir erfolgreich ab.

Wie hat sich die Zahl der Mitarbeiter entwickelt?

Seit der Gründung einer eigenen GmbH vor 20 Jahren hier in Russland sind wir allein in dieser Firma von 13 auf 1300 Mitarbeiter gewachsen.

Sie haben sich also verhundertfacht. Wir gratulieren. Was ist das Erfolgsgeheimnis von Liebherr?

Natürlich die Qualität. Aber auch die menschliche Treue der Kunden, und die würde ich sogar an erste Stelle setzen. Dass wir nicht abhauen, wenn es schwierig wird. Nie. Dass wir im Gegenteil unseren Kunden in Krisenzeiten die Hand reichen. Wie jetzt auch in der Corona-Krise. Wir finden in schwierigen Momenten immer eine Lösung. Im Dialog. Das schätzen unsere Partner, und umgekehrt können wir uns auf unsere

langjährigen Kunden verlassen. Ich glaube, dass so etwas nur in einem mittelständischen Unternehmen möglich ist.

Liebherr ist aber längst ein Konzern, der auf der ganzen Welt tätig ist.

Ja, mit mehr als zehn Milliarden Euro Umsatz. Aber Liebherr hat den Geist eines mittelständischen Familienunternehmens bewahrt. Dadurch, dass der Konzern in Sparten aufgegliedert ist, und jede Sparte wiederum ein mittelständisches überschaubares Unternehmen ist, haben wir keine langen Entscheidungswege und können schnell handeln.

Also viel Verantwortung für den Einzelnen?

Das ist bei Liebherr immer Prinzip gewesen, auch und gerade jungen Menschen früh Verantwortung zu übertragen. Unsere jungen Mitarbeiter, manche erst 20, bekommen im Gegensatz zu manch anderen Firmen sofort Unterschriftsberechtigung, auch hier in Russland.

Mussten Sie so viel Freiheit für junges Personal nie bereuen?

Natürlich macht jeder mal Fehler. Auch ich habe Fehler gemacht und schlaflose Nächte gehabt, als ich ein junger Liebherr Mitarbeiter war.

Erzählen Sie bitte, Herr von Seela!

1988 haben wir das erste Geschäft mit den Turmdrehkränen in der Sowjetunion abgeschlossen, 19 Kräne für das Marineministerium. Die Verhandlungen liefen im Außenministerium, dem Stalin-Bau im Zuckerbäckerstil. 4. Stock links. In der Außenhandelsabteilung für Maschinenimport. Zwei Wochen lang. Meine Vorgesetzten aus Deutschland mussten abreisen, die letzten Details verhandelte ich und gewährte noch einen Rabatt, den ich mit Deutschland abstimmte. Alles gut. Nachts rechnete ich dann aber noch einmal durch und stellte fest, es fehlen 30.000 D-Mark. Am nächsten Tag rief ich in Deutschland an und bekam zu hören: „Vergessen Sie es, jeder macht Fehler. Es ist trotzdem ein toller Auftrag“. Das war

damals für mich ein regelrechter emotionaler Tsunami für mich.

Wann hat Liebherr in der Sowjetunion seit erstes Geschäft abgeschlossen?

1965 auf einer Agrarmesse auf dem Gelände der „Ausstellung der volkswirtschaftlichen Errungenschaften der UdSSR“ in Moskau: Liebherr erhielt den ersten Auftrag zur Lieferung von Wälzfräs- und Wälzstoßmaschinen für den russischen Automobilhersteller „ZIL“. So wurden die ersten Kontakte geknüpft.

Wie schnell führte der erste Kontakt zu weiteren Aufträgen?

Hans Liebherr hatte sehr schnell erkannt, dass die Russen hervorragende Mathematiker und Konstrukteure sind, aber schwache Technologien. So hat er der sowjetischen Industrie einen

Deal angeboten, bei dem Liebherr die Bereiche Technologie und Einkauf übernehmen sollte. Die Sowjets waren damit einverstanden. So sind im Rahmen dieses Geschäfts zahlreiche Riesenprojekte realisiert worden, wie z.B. die Getriebefertigung von Kamaz in Naberschnyje Tschelny, eine 1,2 Kilometer lange Fabrik, die modernste Fertigung damals in Europa, die sogar bessere Anlagen als Mercedes hatte. Das hat Liebherr gemacht. Nach Kamaz folgten zahlreiche Engineering-Großprojekte in der Automobil- und Flugzeugindustrie: die Motorenfabrik Taschkent, die Flugzeugmotorenfabrik in Omsk, das Automobilmontagewerk AZLK in Moskau.

Wie wichtig war Hans Liebherr für den Erfolg seiner Firma in Russland?

Sehr. Er sprach natürlich kein Russisch. Er war ein Schwabe mit einer unglaublichen

Menschenkenntnis. Das half, Aufträge zu gewinnen, auch in Russland. Er genoss eine hohe Autorität in den höchsten Kreisen der Regierung in der Sowjetunion und galt als ein sehr zuverlässiger Partner und Freund.

Wie konkret wurden denn im Kalten Krieg Geschäfte angebahnt?

1968 eröffnete Liebherr in Moskau das erste Büro, und zwar im Hotel Ukraine. Da saß Alfred Teuber in Zimmer 682 mit einer Schreibmaschine, auf der er die Verträge tippte. Und das waren viele. 1976 ist dann die Liebherr-Holding GmbH vom sowjetischen Außenwirtschaftsministerium akkreditiert worden, und zog dann in ein richtiges Büro in der Sadowskich-Gasse 6, die heutige Mamonow-Gasse. Das war nach wie vor eine Vertretung, die keine Rechte hatte, Verträge zu unterschreiben. Diese mussten zunächst

SterngoffAudit®

Wirtschaftsprüfung. Steuerberatung.

Wir spezialisieren uns auf die Wirtschaftsprüfung und Beratung für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in Russland:

- ▶ Jahresabschlussprüfungen (gesetzliche und freiwillige)
- ▶ Prüfung der Abschlüsse für Konsolidierungszwecke (HGB, IFRS)
- ▶ Steuer- und Rechtsberatung
- ▶ Due Diligence
- ▶ Buchführung
- ▶ Fraud Audit

Genauigkeit. Integrität. Kontinuität.

Konzentrieren Sie sich auf die Entwicklung Ihres Geschäfts in Russland.

Vertrauen Sie die Lösung von Fragen der buchhalterischen und steuerrechtlichen Rechnungslegung einem zuverlässigen Geschäftspartner an, der Sie in jeder Situation unterstützt und mit Ihnen die gleiche Sprache spricht.

Ihre Ansprechpartnerin:

Olga Grigoriowa, Managing Partner
+7 499 346 86 32
audit@sterngoff.com

www.sterngoff.com





Moskau 1987: Liebherr auf der ersten Baumaschinenmesse im Park Sokolniki.

„Wir waren binnen des ersten Vormittags ausverkauft. Elf Millionen D-Mark Umsatz. Die meisten wollten bar zahlen und hatten die Dollar in einer Plastiktüte dabei. Es war wie im Supermarkt am ersten Tag des Sommerschlussverkaufs.“

nach Deutschland geschickt werden, dann wieder zurück nach Moskau. Das war ein anderes Business, nicht so frei wie heute. Wir hatten damals auch schon den ersten deutschen Wirtschaftsbund in Russland gegründet. Auch um eine Stimme zu haben bei der Deutschen Botschaft zum Thema Visaerteilung an unsere Kunden. Dies war leider oft ein Problem.

Einen Art Vorläufer unserer heutigen Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer. Wie kam es dazu?

Als Vertreter deutscher Firmen hatten wir uns lange immer Dienstagsabend in der Deutschen Botschaft versammelt. Da gab es deutsches Bier, damals eine Seltenheit in Moskau. Dann hat die Botschaft den Stammtisch eingestellt. Kein Bier mehr für uns. Da haben wir uns gleichsam selbständig gemacht und

einen Wirtschaftsverband gegründet, der dann auch offiziell in der damaligen Hauptstadt Bonn im Außenministerium registriert wurde.

Welche Erinnerungen haben Sie an die Perestroika-Zeit unter Michail Gorbatschow?

Zu Beginn der Achtziger öffnete sich die Sowjetunion im Rahmen der Erschließung der Erdöl- und Gasfelder in Sibirien auch für den

Import von Baumaschinen. 1981 bekamen wir unseren ersten Auftrag für Baumaschinen: Exakt 333 Mobilkrane – mehr als 60 Prozent der Produktion des Liebherr-Werks in Ehingen. 1987 fand dann in Moskau die erste Baumaschinenmesse statt, im Park Sokolniki. Die wenigsten Firmen erkannten damals die Potenziale der Sowjetunion. Es fanden sich nur wenige richtige Aussteller. Nur unbedeutende Kooperativen hatten kleine Stände mit Wollsocken, handgestrickten Handschuhen und bemalten Teekannen. Aber zwei deutsche Firmen – Stihl und Liebherr zeigten Flagge. Wir haben ein Zelt aufgestellt, mit ein paar Stühlen, einem kleinen Tisch und natürlich unserer Schreibmaschine. Und dann habe ich zusammen mit einem Monteur, Engelbert, unsere Geräte aufgebaut, ganz rudimentär: eine Mischanlage, einen Mobilkran, einen Radlader, einen Bagger und einen Turmdrehkran. Wir waren binnen des ersten Vormittags ausverkauft. Elf Millionen D-Mark Umsatz. Die meisten wollten bar zahlen und hatten die Dollar in einer Plastiktüte dabei. Es war wie im Supermarkt am ersten Tag des Sommerchlussverkaufs.

Kam der Firmenpatriarch Hans Liebherr damals auch noch nach Russland?

Natürlich. Ich erinnere mich an einen Winterabend Mitte der Achtziger Jahre im Hotel National: Wir hatten einen herrlichen Blick auf den verschneiten Kreml und den Roten Platz. Herr Liebherr sagte: „Wissen Sie was? Bald wird alles anders sein. Die Berliner Mauer wird fallen, und die Sowjetunion und Deutschland werden wieder Freunde“. Ich muss gestehen, damals hatte ich noch gedacht, dass der Herr Liebherr vielleicht ein bisschen alt wird. Niemand hätte ahnen können, wie recht er hatte.

Wie ging es für Liebherr nach dem Zerfall der Sowjetunion weiter?

Wir mussten uns an die neuen Begebenheiten im Markt anpassen, wie alle anderen. Vor zwanzig Jahren, am 20. September 2000 wurde die GmbH Liebherr-Russland gegründet.

Wie wichtig ist der russische Markt für Liebherr?

Im vergangenen Jahr war Russland der fünfgrößte Markt für uns, 2011 und 2012 sogar zweimal hintereinander der größte Exportmarkt. Der Konzern profitiert vielfältig. Russland hat sehr gute Techniker. Wir sehen das hier vor Ort im Kundendienst. Und es kann passieren, dass bei

besonders schwierigen Fällen irgendwo in der weiten Liebherr-Welt unsere Techniker gefragt sind. Gerade im Elektronikbereich. Außerdem haben wir hier ein Büro mit 12 Ingenieuren, die für unsere Aerospace-Fabriken in Deutschland und Frankreich diverse Aufgaben – reine Ingenieurleistungen – übernehmen.

Welche Synergie zwischen Liebherr Russland und dem Liebherr-Konzern gibt es noch?

Kaum jemand weiß, dass Liebherr-Komponenten zum Teil aus Russland kommen, zum Beispiel Teile der Fahrgestelle für den A380. Sie wissen, dass die Sicherheitsanforderungen in der Luftfahrtindustrie besonders hoch sind, aber wir hatten nie Probleme mit Teilen „Made in Russia“. Seit vielen Jahren arbeiten wir mit der Firma „Hydromash“ zusammen, unser Partner noch aus der Sowjetzeit und unser heutiger Partner bei Liebherr-Aerospace.

Woher kommt Ihr russischer Vorname Nikolai? Haben Sie russische Wurzeln?

Den hat mir meine Großmutter Lydia gegeben, die aus St. Petersburg stammte und sich selbst eine Russin nannte, obwohl ihre Mutter, meine Urgroßmutter, eine armenische Pianistin war und ihr Vater, mein Urgroßvater, ein Deutscher namens Gustav Heinrichs. Unter Zar Alexander III. ging er nach Russland, weil er dort als Wissenschaftler die Freiheit der Lehre suchte und fand, die es in Preußen damals nicht gab.

Daher rührt Ihr tiefes Verständnis von und für Russland.

Zumindest war ich sehr neugierig auf dieses Land, als ich 1983 für Liebherr nach Moskau zog. Mein Vater übrigens war total dagegen. Er wollte nicht, dass ich in einem kommunistischen Land arbeitete. Schließlich war die Familie im Bürgerkrieg nach der Oktoberrevolution erst ins Baltikum und dann nach Berlin geflüchtet. Ich wuchs in einem sehr antikommunistischen Umfeld auf. Meine Oma hat meinen Vater dann etwas beruhigen und überreden können.

Und wir war Ihre Begegnung mit dem realen Kommunismus?

Besser als gedacht, einerseits. Die Gastfreundschaft hat damals alles kompensiert – diese Herzlichkeit, die ich in Deutschland in dieser Form nicht kannte. Die Menschen waren sehr herzlich. Sie konnten zwar sehr düster auf der Straße wirken, aber wenn plötzlich ein Lächeln kam, dann aufrichtig.

Wie haben die Kommunisten Geschäfte gemacht?

Sie waren harte Verhandler mit tiefer Sach- und Technikenntnis. Die Sowjetunion war, was viele nicht wissen, weltweit der absolut pünktlichste Zahler überhaupt. Darauf konnte man sich immer verlassen. Unsere Partner aus dem Ministerium kamen immer montags um elf zu Gesprächen. Sie haben bei kompliziertesten Verhandlungen über Spezifikation der Geräte keine einzige Notiz gemacht, aber kannten und wussten jedes Detail und jeden Preis am nächsten Tag.

Klar, weil alles abgehört und aufgenommen wurde.

Das kann ich nicht ausschließen.

Haben Sie das Russland Ihrer Großmutter auch in der Sowjetunion noch entdecken können?

Es war eine Mischung aus fremd und bekannt. Bekannt durch die Sprache und Kultur. Der Alltag aber war schwierig, in manchen Bereichen eine komplette Servicewüste. Was heute ganz anders ist: Moskau gehört bei Restaurants und Service heute zu den besten Städten in Europa. Der Wandel war kolossal.

Sie haben jahrzehntelange Russland-Erfahrung und sind mit einem mittelständischen Musterunternehmen hier vor Ort. Wird in Russland eine ähnliche Familienunternehmenskultur entstehen wie in Deutschland?

Es gibt kaum ein Land, das sich zwischen 1990 und heute so schnell und so intensiv verändert hat, wie Russland. Und zwar in allen Bereichen – wirtschaftlich, sozial, politisch und auch mental. Wir waren alle verblüfft, wie schnell und wie aufnahme- und wandlungsfähig der russische Geist ist. Deshalb gibt es hier solche Familienunternehmen bereits jetzt, und nicht wenige. Bei manchen übernimmt jetzt schon die zweite Generation. Einige unserer verlässlichsten Zulieferer sind Familienunternehmen.

Was machen Sie, wenn Sie in Rente gehen? Bleiben Sie in Russland?

Ja, auf jeden Fall, das ist entschieden. Als ich vor ein paar Jahren in Nizza lebte, fand ich das nach einer Weile allzu fad. Russland aber ist immer spannend. Heute kann man ja, im Gegensatz zu meiner Sowjetzeit, ungehindert reisen. Dabei stoße ich immer wieder auf die absolut ungewöhnlichsten Biografien. Und das ist faszinierend, das sehen Sie nirgends in Westen. Vielleicht in China – das kann ich nicht beurteilen. Aber in Europa nicht. ■



«Мы не бежим, когда становится трудно»

История успеха группы компаний Liebherr неразрывно связана с личностью ее основателя. Ханс Либхерр, неутомимый деятель и стратег. После Второй мировой войны он был одним из первых немецких предпринимателей, которые установили тесные отношения с Советским Союзом. Сегодня Россия – один из ключевых рынков семейного предприятия. Николай фон Зеела, генеральный директор ООО «Либхерр-Русланд», объясняет, в чем секрет Made by Liebherr и где еще можно встретить логотип компании, кроме строительных площадок.

Лена Штайнметц, Российско-Германская ВТП

Когда и как началась история компании Liebherr в России?

С основателя компании Ханса Либхерра. Во время Второй мировой войны он солдатом был в Советском Союзе, на юге Украины. Он был последним выжившим из своего строительного подразделения и пытался пешком вернуться на родину. Ханс Либхерр был истощен, изможден и находился на грани голодной смерти, когда добрал до деревни и больше не смог идти дальше. Русская крестьянка подобрала его, накормила борщом и, когда у него появились силы, дала в дорогу полбуханки хлеба. «Сынок, вставай, красные приближаются. Ты должен идти дальше», – сказала она ему. Так она спасла ему жизнь. Она видела в нем не немца, не солдата, а человека, может быть, даже сына. Ханс Либхерр никогда этого не забывал. «Я буду первым, если в России понадобится помощь», – всегда говорил он.

И это были не просто расхожие слова, если посмотреть на потрясающий успех компании Liebherr в России.

Для Ханса Либхерра это был не только бизнес, но и люди. Этот дух классического семейного бизнеса вы все еще можете почувствовать по всему миру на 44 фабриках и среди более чем 45 тыс. сотрудников.



«Логистика и климат – самые большие вызовы в нашем бизнесе. В алмазных карьерах Якутии на Крайнем Севере наши карьерные экскаваторы высотой с трехэтажный дом работают при температуре минус 60 градусов. Нигде в мире нет более жестких условий. На юге на Черном море наши краны работают в быстро развивающемся порту Новороссийска.»



Где Ханс Либхерр помогал России?

Во время землетрясения в Армении в 1988 году. И двумя годами ранее, в 1986 году, когда произошла эта ужасная авария на атомной электростанции в Чернобыле. Ханс Либхерр отреагировал незамедлительно: всю технику, все краны и строительные машины, защищенные свинцом от радиоактивности, и всех специалистов из разных стран, которые участвовали в ликвидации последствий аварии, организовал лично господин Либхерр – и все это за свой счет. «Я хочу сделать это для России», – сказал он. И со свойственной ему скромностью он пригрозил мне, чтобы я просто оставил этот великий человеческий жест в тайне: «Сейчас вам начнут названивать журналисты. Если скажете им хотя бы «добрый день», вы уволены».

Как хорошо, что эту невероятную историю сегодня уже можно рассказывать.

Это был вклад Ханса Либхерра, его «спасибо» этой стране. Он не хотел, чтобы ему за это платили. Позднее Советский Союз отблагодарил нас значительным заказом. Между прочим, в 1980-е годы Ханс Либхерр пытался найти ту деревню, в которой крестьянка спасла ему жизнь. Тщетно. Возможно, ее больше уже и не существовало.

Насколько успешна компания Liebherr в России сегодня?

Мы инвестировали более 300 млн евро, в том числе в большой завод с четырьмя цехами в Нижнем Новгороде, на котором среди прочего производятся и комплектующие для авиапромышленно-



«Либхерр-Русланд»

сти. У нас более 70 филиалов, региональных центров и складских комплексов, с помощью которых мы обеспечиваем обслуживание на всей территории страны – от Калининграда до Владивостока. Потому что сервис – наш приоритет. Логистика и климат – самые большие вызовы в нашем бизнесе. В алмазных карьерах Якутии на Крайнем Севере наши карьерные экскаваторы высотой с трехэтажный дом работают при температуре минус 60 градусов. Нигде в мире нет более жестких условий. На юге на Черном море наши краны работают в быстро развивающемся порту Новороссийска. Небоскреб «Газпрома» в Санкт-Петербурге построен нашими башенными кранами. Кроме того, мы успешно продаем более 100 тыс. холодильников в год.

Насколько выросло количество сотрудников?

С момента создания нашего ООО в России 20 лет назад только в этой компании мы выросли с 13 до 1300 сотрудников.

Выросли в 100 раз. Поздравляем. В чем же секрет успеха компании Liebherr?

В качестве, конечно. А также в лояльности клиентов, и я бы даже поставил это на первое место. Мы не бежим, когда возникают трудности. Никогда. Напротив, во время кризиса мы протягиваем нашим клиентам руку. Как и сейчас в корона-кризис. В трудную минуту мы всегда находим решение. В диалоге. Наши партнеры это ценят, и мы в свою очередь можем рассчитывать на наших постоян-



«Ханс Либхерр (на фото слева) пользовался высоким авторитетом на высших уровнях власти Советского Союза и считался очень надежным партнером и другом.»

ных клиентов. Я считаю, что подобное возможно только на среднем предприятии.

Но компания Liebherr уже давно является концерном и работает по всему миру.

Да, с оборотом более десяти миллиардов евро. Но Liebherr сохранил дух семейного среднего предприятия. Поскольку концерн разделен на подразделения, и каждое подразделение представляет собой observable компанию среднего размера, у нас нет длительных путей принятия решений, и мы можем действовать быстро.

Это означает, что у каждого своя зона ответственности?

Это давний принцип в компании Liebherr – все с самого начала несут ответственность, независимо от возраста. В отличие от некоторых других компаний, наши молодые сотрудники – некоторым из них всего 20 – сразу же имеют право подписывать документы. В России также.

Вам никогда не пришлось пожалеть о такой свободе для молодых сотрудников?

Конечно, все делают ошибки. И у меня случались ошибки, и были бессонные ночи, когда я был молодым сотрудником Liebherr.

Расскажите, пожалуйста, господин фон Зеела!

В 1988 году мы заключили первую сделку в Советском Союзе на продажу башенных кранов – 19 кранов для военно-морского министерства. Переговоры проходили в МИДе. На 4 этаже слева – в отделе внешней торговли по импорту машин. Переговоры длились две недели. Моему начальству из Германии пришлось уехать, последние детали обсуждал уже я сам и предоставил согласованную заранее с руководством скидку. Все хорошо. Но ночью я снова решил просчитать сумму и обнаружил, что не хватает 30 тыс. немецких марок. На следующий день я позвонил в Германию и мне сказали: «Забудьте, все делают ошибки. Это все равно отличная сделка». Тогда для меня это было настоящим эмоциональным цунами.

Когда компания Liebherr заключила свою первую сделку в Советском Союзе?

В 1965 году на сельскохозяйственной выставке на территории ВДНХ СССР в Москве: компания Liebherr получила первый заказ на поставку зубофрезерных и зубодолбежных станков для московского автомобилестроительного завода «ЗИЛ». Так были установлены первые контакты.

Как быстро первый контакт привел к дальнейшим заказам?

Ханс Либхерр очень быстро понял, что русские – отличные математики и конструкторы, но весьма слабые технологи. Он предложил советской промышленности сделку, по которой Liebherr возьмет на себя управление технологиями и закупками. СССР согласился. В рамках этой сделки реализовано множество крупных проектов. Например, производство коробок передач на КамАЗе в Набережных Челнах, завод длиной 1,2 км – на тот момент это было самое современное производство в Европе, оборудование здесь было даже лучше, чем у Mercedes. Это сделал Liebherr. После КамАЗа последовали многочисленные крупные инженеринговые проекты в автомобильной и авиационной промышленности: моторный завод в Ташкенте, моторостроительный завод в Омске, автосборочный завод АЗЛК в Москве.

Насколько важен был Ханс Либхерр для успеха своей компании в России?

Очень важен. Конечно, он не говорил по-русски. Но этот шваб очень хорошо разбирался в людях. Это помогало заключать контракты, в том числе и в России. Он пользовался высоким авторитетом на высших уровнях власти Советского Союза и считался очень надежным партнером и другом.

Как именно заключались сделки во время холодной войны?

В 1968 году компания Liebherr открыла свой первый офис в Москве, а именно в гостинице «Украина». Альфред Тойбер сидел в номере 682 с пишущей машинкой, на которой он печатал контракты. А их было много. В 1976 году компания Liebherr-Holding GmbH была аккредитована Министерством иностранных дел СССР, и затем переехала уже в настоящий офис по адресу: переулок Садовских, 6, сегодня Мамоновский переулок. Это все еще было представительство, которое не имело права подписывать контракты. Их сначала нужно было отправлять в Германию, а затем обратно в Москву. Это был другой бизнес, не такой свободный, как сегодня. В то время мы также основали первую немецкую бизнес-ассоциацию в России. В том числе и для того, чтобы иметь право голоса в посольстве Германии по вопросам виз для наших клиентов. К сожалению, это часто было проблемой.

Этакий предшественник сегодняшней Российско-Германской внешнеторговой торговой палаты. Как это случилось?

Будучи представителями немецких компаний, мы долгое время собирались в посольстве Германии по вторникам вечером. Там было

Roto Frank Holding AG



Крупнейшая транснациональная компания, мировой лидер по производству оконной и дверной фурнитуры, мансардных окон, интеллектуальных оконных и дверных систем



Изображение: shutterstock
London Leadenhall

Высокие стандарты проектирования объектов диктуют необходимость в повышенной функциональности, безопасности и комфорте светопрозрачных конструкций

Roto предлагает интеллектуальные высокотехнологичные решения:

Roto NX

флагманская поворотно-откидная фурнитура, соответствующая запросам будущего

Roto Patio Inowa

инновационная параллельно-отставная сдвижная система высокой герметичности

Roto E-tec Drive

электронные технологии дистанционного управления

Roto Tilt&First

продуманный механизм для детской безопасности

ООО «РОТО ФРАНК»

142407, Московская обл., Богородский городской округ, г. Ногинск, тер. «Ногинск-Технопарк», д. 20

+ 7 495 287-35-20

www.roto.ru



немецкое пиво, что в то время в Москве было большой редкостью. Затем посольство закрыло стол для завсегдатаев, и мы остались без пива. Тогда мы решили самоорганизоваться и основали экономический союз, который затем был официально зарегистрирован в министерстве иностранных дел в Бонне.

Какие воспоминания у вас остались о перестройке при Михаиле Горбачеве?

В начале 1980-х годов в рамках разработки нефтяных и газовых месторождений Сибири Советский Союз открылся для импорта строительной техники. В 1981 году мы получили наш первый заказ на строительную технику: ровно 333 автокрана – более 60% производственного объема завода Liebherr в Эхингене. В 1987 году в Москве, в Сокольниках, состоялась первая выставка строительной техники в СССР. В то время очень немногие компании осознавали потенциал Советского Союза. Настоящих экспонентов было мало. В основном стояли ларьки каких-то незначительных кооперативов с шерстяными носками, варежками и расписными чайниками. Но свой интерес проявили две немецкие компании – Stihl и Liebherr. Мы поставили палатку с парой стульев, столиком и, конечно же, нашей пишущей машинкой. А потом вместе с техником Энгельбертом мы установили наше оборудование, самое простейшее: смесительную установку, мобильный кран, колесный погрузчик, экскаватор и башенный кран. Мы распродали все сразу в первой половине дня.

Выручка – 11 млн немецких марок. Большинство покупателей готовы были платить наличными, у них были доллары в пластиковых пакетах. Это было как в супермаркете в первый день летней распродажи.

А Ханс Либхерр тоже приезжал в то время в Россию?

Конечно. Помню зимний вечер в гостинице «Националь» в середине 1980-х: нам открывался прекрасный вид на заснеженный Кремль и Красную площадь. Господин Либхерр сказал: «Знаете, что? Скоро все будет иначе. Берлинская стена падет, и Советский Союз и Германия снова станут друзьями». Должен признаться, тогда я еще подумал, что господин Либхерр, возможно, немного стареет. Никто не мог предположить, насколько он был прав.

Как шли дела у Liebherr после распада Советского Союза?

Как и всем, нам пришлось адаптироваться к новым рыночным условиям. Двадцать лет назад, 20 сентября 2000 года, была учреждена компания ООО «Либхерр-Русланд».

Насколько важен для Liebherr российский рынок?

В прошлом году Россия была для нас пятым по величине экспортным рынком, а в 2011 и 2012 годах подряд – даже на первом месте. Концерн выигрывает здесь во многих отношениях. В России очень хорошие специалисты. Мы видим это здесь, на месте, в службе под-

«Концерн выигрывает здесь во многих отношениях. В России очень хорошие специалисты. Мы видим это здесь, на месте, в службе поддержки клиентов. И может случиться так, что в особо сложных случаях где-нибудь в большом мире Liebherr будут востребованы наши технические специалисты.»

держки клиентов. И может случиться так, что в особо сложных случаях где-нибудь в большом мире Liebherr будут востребованы наши технические специалисты. Особенно в секторе электроники. У нас также есть офис с 12 инженерами, которые решают различные задачи – это чисто инженерные услуги – для наших аэрокосмических заводов в Германии и Франции.

Какие еще виды синергии существуют между Либхерр-Русланд и концерном Liebherr?

Вряд ли кто-нибудь знает, что некоторые компоненты Liebherr поступают из России, например, части шасси для A380. Вы знаете, что требования безопасности в авиационной отрасли особенно высоки, но у нас никогда не было проблем с деталями Made in Russia. Мы много лет работаем с компанией «Гидромаш», нашим партнером с советских времен и нашим нынешним партнером в компании Liebherr-Aerospace.

Откуда у вас русское имя Николай? У вас есть русские корни?

Его дала мне бабушка Лидия, которая родилась в Санкт-Петербурге и называла себя русской, хотя ее мать, моя прабабушка, была армянской пианисткой, а ее отец, мой прадед, был немцем по имени Густав Хайнрихс. При царе Александре III он приехал в Россию, потому что как ученый искал и нашел свободу науки, которой в Пруссии в то время не было.

Отсюда ваше глубокое знание и понимание России.

По крайней мере, мне эта страна была очень интересна, когда я в 1983 году переехал в Москву для работы в компании Liebherr. Кстати, отец был категорически против. Он не хотел, чтобы я работал в коммунистической стране. Ведь во время гражданской войны после Октябрьской революции семья сначала бежала в Прибалтику, а затем в Берлин. Я вырос в очень антикоммунистической среде. Бабушке тогда удалось немного успокоить и уговорить отца.

Как прошла встреча с реальным коммунизмом?

Лучше, чем ожидалось, с одной стороны. В то время гостеприимство компенсировало все – эта сердечность, которую я не знал в такой форме в Германии. Люди были очень приветливы. На улице они могли выглядеть очень мрачно, но если вдруг улыбались, то искренне.

А как коммунисты вели дела?

Это были жесткие переговорщики, хорошо разбирающиеся в своем деле и в технических вопросах. Немногие знают, что Советский Союз был самым пунктуальным плательщиком в мире. На это всегда можно было положиться. Наши партнеры из министерства приезжали на переговоры всегда в понедельник в 11 часов. В ходе сложнейших переговоров о технических характеристиках устройств они не делали ни одной записи, но на следующий день знали и помнили каждую деталь и цену.

Конечно, потому что все прослушивалось и записывалось.

Я не могу этого исключить.

Удалось ли вам открыть для себя Россию вашей бабушки и в Советском Союзе?

Это была смесь чужого и родного. Родного через язык и культуру. Но повседневная жизнь была трудной, а в некоторых областях – сплошной сервисной пустыней. Сегодня все совсем иначе, и Москва – один из лучших городов Европы по ресторанам и сервису. Это колоссальная перемена.

У вас многолетний опыт работы в России, и вы представляете здесь образцовое среднее предприятие. Возможна ли в России культура семейного бизнеса, аналогичная Германии?

Вряд ли найдется страна, которая с 1990 года по сегодняшний день изменилась бы так же быстро и сильно, как Россия. И это во всех сферах – экономической, социальной, политической, а также на уровне ментальности. Мы все были поражены тем, насколько быстрым, восприимчивым и способным к изменениям является русский дух. Поэтому такие семейные предприятия здесь уже есть, причем немало. В некоторых руководство принимает уже второе поколение. Некоторые из наших самых надежных поставщиков – как раз семейные предприятия.

Что вы собираетесь делать на пенсии? Вы остаетесь в России?

Да, безусловно, это решено. Когда я жил несколько лет назад в Ницце, через некоторое время мне все стало казаться слишком скучным. А Россия всегда интересна. Сегодня, в отличие от моих советских времен, можно беспрепятственно путешествовать. При этом я часто встречаю людей с самыми необычными биографиями. И это потрясающе, такого на Западе не встретишь. Может быть, в Китае – мне сложно судить. Но не в Европе. ■



Двигайтесь к цели без простоев.

Эффективные смазочные
решения Mobil для всех
отраслей промышленности.

mobil.ru/industrial





Свяжитесь с нами

123242, г.Москва, Новинский бульвар, дом 31

ООО «Мобил Ойл Лубрикантс»

Тел.: +7 495 139 14 44 / +7 495 139 15 55

www.mobil.ru/industrial

Служба технической поддержки:

Тел.: +7 800 555 01 83

e-mail: techdeskeurope@exxonmobil.com

„Russland ist mein Schicksal – für immer“

Sie ist die Grande Dame der deutschen Wirtschaft in Russland. Jeder kennt sie, und sie kennt jeden. Andrea von Knoop leistete als Gründerin der AHK-Vorgängerorganisation Verband der Deutschen Wirtschaft (VDW) Pionierarbeit für die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. Im Impuls-Gespräch gibt die Ehrenpräsidentin der AHK faszinierende Einblicke in 25 Jahre Verbandsgeschichte, spricht über ihre erste Moskau-Reise 1965, ihre Liebe zu Russland und die Bedeutung der AHK in der heutigen Zeit.

—
Thorsten Gutmann, AHK Russland

Als Delegierte der Deutschen Wirtschaft in Russland ab 1993 und Vorstandsvorsitzende der AHK-Vorgängerorganisation – Verband der Deutschen Wirtschaft – ab 1995 standen Sie an der Wiege der AHK. An welche Erlebnisse und Momente aus der Anfangszeit können Sie sich noch besonders gut erinnern?

Man muss sich zurückversetzen in die wilden 1990er Jahre. Es gab damals noch kein Büro der Deutschen Wirtschaft. Viele der jetzigen Kammermitglieder können sich heutzutage kaum vorstellen, wie das damals zuging. Die Sowjetunion gab es nicht mehr, und das neue Russland war noch nicht geformt. Wir alle wurden zu Zeugen des schmerzhaften Aufbruchs in die Marktwirtschaft mit Stichworten

wie Preisliberalisierung, Hyperinflation und Schocktherapie. Es war der Wilde Osten, in dem die Steuerpolizei schon mal ein deutsches Unternehmen mit Baseballschlägern besuchte. Es gab in dieser Zeit etliche Übergriffe, in Jekaterinburg etwa ist ein deutscher Firmenchef in seiner Wohnung festgesetzt worden, indem die Mafia seine Tür zuschweißte. In vielen Fällen konnten wir aufgrund unserer exzellenten Beziehungen zu den russischen Regierungsstellen helfen. Es war einzigartig, mit welchem Engagement der Verband entstand. Da waren Leidenschaft, Aufbruchstimmung und ein ganz besonderer Spirit im Spiel. Das ließ uns in diesen bewegten Jahren in vielen kritischen Momenten zusammenstehen.





„Auf die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen schaue ich mit Optimismus, auch auf das deutsch-russische Verhältnis, jedenfalls langfristig. Denn Europa braucht Russland, und Russland braucht Europa. Auch zur Lösung von gemeinsamen internationalen Konflikten. Daran führt kein Weg vorbei“.

In diesem Jahr feiert die AHK, deren Ehrenpräsidentin Sie sind, ihr 25-jähriges Jubiläum. Wie hat sich die Kammer in Ihren Augen in mehr als zwei Jahrzehnten verändert und entwickelt?

Wie Sie sich vorstellen können, liegt mir die AHK als Nachfolgeorganisation meines VDW sehr am Herzen. Ich verfolge mit großer Freude, wie meine beiden Nachfolger Michael Harms und Matthias Schepp die Erfolgsgeschichte des VDW fortgeschrieben und den Verband konsequent weiterentwickelt haben. Dies ist vor allen Dingen in den letzten fünf Jahren zu bemerken. Die AHK wird immer digitaler und führt hervorragende Veranstaltungen durch. Neben den traditionellen AG- und Komiteesitzungen sowie Geschäfts- und Netzwerktreffen gibt es heute Online- und Hybridformate sowie Großveranstaltungen mit über 800 Teilnehmern, was früher überhaupt nicht denkbar gewesen wäre. Ich bin sehr beeindruckt von der großartigen Leistung des gesamten AHK-Teams. Und ich war auch sehr beeindruckt, zu lesen, dass die AHK Russland für die Einführung agiler Methoden die Goldmedaille des Innovationswettbewerbs unter 140 AHKs weltweit gewonnen hat.

Was gefällt Ihnen besonders an der modernen AHK?

Ein besonderes Asset ist das Morgentelegramm, das unter deutschen Firmenvertretern – und nicht nur unter diesen – heißbegehrt ist. Der zweimal pro Woche erscheinende Newsletter gibt einen hervorragenden Überblick über aktuelle für die Wirtschaft relevanten Geschehnisse, den es in dieser Form vorher nicht gab. Das wird auch in Deutschland sehr gut aufgenommen bei vielen Chefs und Entscheidungsträgern in den Mutterorganisationen. Während der Corona-Zeit sind auch die Sonderflüge für deutsche Topmanager nach Russland positiv hervorzuheben. Das wäre ohne die fruchtbare Zusammenarbeit von AHK und Botschaft nie möglich gewesen.

VDW-Gründungspräsident Otto Wolff von Amerongen, schon zu Lebzeiten als heimlicher Osthandelsminister geehrt, war Ihr enger Weggefährte. Welche Rolle hat sein Wirken für Ihr Leben und die deutsche Wirtschaft in Russland gespielt?

Otto Wolff von Amerongen kannte ich durch mein Elternhaus seit meiner Jugend. Damals konnte ich nicht ahnen, dass er eines Tages mein Mentor sein würde. Er hat mich inspiriert, den Weg nach Russland einzuschlagen. Durch ihn ist Russland mein Schicksal geworden – für immer. Es war mir eine große Ehre, dass er mich Anfang der 1990er Jahre gebeten hatte, die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Russland aufzubauen. Amerongen war 45 Jahre Vorsitzender des Ost-Ausschusses des Deutschen Wirtschaft, 20 Jahre Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) und damit eine Schlüsselfigur in den deutsch-sowjetischen und später deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. Als Brückenbauer zwischen Ost und West gehörte er zu den bedeutendsten Unternehmerpersönlichkeiten der Bundesrepublik. Er war aber auch ein engagierter Pionier der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Er beriet die Bundesregierung von Adenauer bis Kohl und war auch international ein gesuchter Gesprächspartner. Präsidenten und Generalsekretäre aus aller Welt holten sich bei ihm Rat. Ihm ist auch der Mittelstandspreis der AHK gewidmet, der dieses Jahr zum sechsten Mal am 11. November in Moskau verliehen wird. Wie immer ist es mir eine Ehre und Herzensangelegenheit, die Laudatio über diese herausragende Persönlichkeit zu halten.

Als promovierte Osteuropa-Historikerin wissen Sie, dass die deutsch-russischen Beziehungen schon immer von Auf und Abs geprägt waren. Auch jetzt sind die Zeiten nicht einfach. Wie wichtig ist die Wirtschaft als Vermittler zwischen unseren Ländern?

Traditionell gibt es seit Jahrhunderten sehr enge wirtschaftliche und kulturelle Verbindungen

zwischen Deutschland und Russland. Vor allem die wirtschaftlichen Beziehungen, die schon zu Zeiten der Hanse begonnen hatten, erweisen sich in Krisenzeiten als wichtige Konstante. Selbst im dunkelsten Kapitel unserer Geschichte, dem deutschen Angriff auf die Sowjetunion, waren die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen nur kurzfristig unterbrochen worden. Ansonsten weisen sie eine ungebrochene Kontinuität auf. Es ist bezeichnend für deutsche Unternehmen, dass sie sich von Krisen nicht abschrecken lassen, sondern strategisch in diesen Zukunftsmarkt investieren. Und nicht nur das: Sie fühlen sich verbunden zu ihren jahrelang bewährten russischen Partnern. Das ist eine Wesenseigenschaft, die ihnen hier in Russland großes Ansehen verleiht: Nicht nur ihr Können, sondern auch ihre Treue.

Also bleiben Sie weiterhin optimistisch?

Ich bleibe optimistisch. Es sind zwar sehr ernste Zeiten, weil es sich bei der derzeitigen Krise seit 2014 nicht nur um eine innerrussische Krise handelt, sondern weil sie eine internationale Dimension angenommen hat. Und es wird noch eine ganze Weile dauern, bis diese Krise überwunden werden kann. Aber nichtsdestotrotz: Auf die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen schaue ich mit Optimismus, auch auf das deutsch-russische Verhältnis, jedenfalls langfristig. Denn Europa braucht Russland, und Russland braucht Europa. Auch zur Lösung von gemeinsamen internationalen Konflikten. Daran führt kein Weg vorbei.

Sie sind im Jahr 1965 nach Ihrem Abitur zum ersten Mal nach Russland gereist. War es Liebe auf den ersten Blick?

Nicht Liebe auf den ersten Blick, aber Faszination auf den ersten Blick. Ich war einfach neugierig, einen Blick hinter den Eisernen Vorhang zu werfen. Mich mit eigenen Augen zu überzeugen, wie es dort aussieht, wie die Menschen sind. Ich bin damals mit drei Mitarbeitern der Firma Otto

Wolff mit dem Auto nach Moskau gefahren, mehrere Tage von Köln über Berlin, Warschau und Minsk. So fing das Abenteuer an. In Moskau habe ich auf der ersten internationalen Industriemesse in der Geschichte der Sowjetunion gejobbt, der „Chimija 1965“. Zahlreiche Größen der deutschen Wirtschaft waren angereist. Das war unglaublich spannend, aber auch irgendwie einschüchternd.

Und 1970 sind Sie als Austauschwissenschaftlerin zur Moskauer Staatsuniversität gekommen. Das war Ihre zweite Reise nach Russland. Damals gab es noch keinen Studentenaustausch zwischen der Bundesrepublik und der Sowjetunion. Ich hatte das Glück, in einen Wissenschaftler austausch zwischen der Deutschen Forschungsgemeinschaft und dem sowjetischen Hochschulministerium aufgenommen zu werden. Wir waren eine kleine Gruppe und nicht an Studiengänge angeschlossen, sondern haben in Bibliotheken zu unseren Forschungsprojekten gearbeitet. Das war in meinem Fall eine Dissertation zu einem Thema der russischen Geschichte. Da hatte ich 120.000 Seiten Quellmaterial und saß von morgens bis abends in der Lenin-Bibliothek. Ich wohnte im Studentenheim auf den Lenin-Bergen.

Haben Sie damals schon geahnt, dass Ihr Leben eng mit Russland verbunden sein wird?

Ich spürte, dass mich Russland nicht loslassen würde. Ich habe in dieser Zeit sehr interessante Russen kennengelernt, die mich geprägt haben: Vertreter der alten Intelligenzija, die lange tot sind. Schriftsteller und Künstler wie Lew Kopelew, Irina Iljinitchna Ehrenburg, Boris Birger



„Otto Wolff von Amerongen hat mich inspiriert, den Weg nach Russland einzuschlagen. Durch ihn ist Russland mein Schicksal geworden – für immer.“

oder Wadim Sidur. Es war damals nicht ungefährlich für meine russischen Freunde, sich mit Vertretern westlicher Länder zu treffen. Aber die meisten von ihnen waren ziemlich unerschrocken. Das war erlebte Geschichte: In kleinen Küchen sitzen und den Erzählungen über den Terror der Stalin-Zeit lauschen, wie sie überlebt hatten und unter welchen Bedingungen. Unglaublich.

Seit mehr als 35 Jahren leben Sie in Russland und haben dort Ihr Lebenswerk aufgebaut. Was fasziniert Sie so sehr an diesem Land?

Das werde ich immer wieder gefragt, weil es wohl ungewöhnlich ist, dass eine Westdeutsche sich seit mehr als einem halben Jahrhundert mit Russland so verbunden fühlt wie ich, obwohl ich hier keine persönlichen

familiären Wurzeln habe. Meine Liebesgeschichte mit Russland und seinen Menschen begann Mitte der 1960er Jahre. Aus diesen Anfängen sind inzwischen über 37 Jahre geworden, die ich mit Unterbrechungen und in verschiedenen Funktionen hier lebe und arbeite. Ich wurde Zeitzugin mehrerer Epochen, von der Sowjetunion zu Zeiten des Kalten Krieges über die gewaltigen Veränderungen in den 1990er Jahren bis hin zum heutigen Tage und ich habe lebenslange, ganz besondere Freunde gewonnen. In dieser wechselhaften und oft nicht einfachen Zeitspanne ist mir hier nur Gutes widerfahren. Das ist nicht selbstverständlich, und ich bin meinen russischen Freunden unendlich dankbar dafür. ■



«Россия стала моей судьбой – навсегда»

Она – гранд-дама немецкой экономики в России. Все знают ее, и она знает всех. В качестве сооснователя Союза немецкой экономики в Российской Федерации Андреа фон Кнооп стала первопроходцем для немецкого бизнеса в современной России. В интервью почетный президент ВТП вспоминает важные моменты из 25-летней истории Союза, о своей первой поездке в Москву в 1965 году, а также рассказывает о своей любви к России и о роли ВТП сегодня.

—
Торстен Гутманн, Российско-Германская ВТП

В 1993 году вы возглавили представительство немецкой экономики в России, а в 1995 году стали председателем правления Союза немецкой экономики, правопреемницей которого позже стала Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП). Какие события и моменты того начального периода вы запомнили особенно хорошо?

Придется вернуться в дикие 1990-е. В то время еще не было никакого офиса немецкой экономики. Многие нынешние члены Палаты сегодня с трудом могут представить, как это было тогда. Советского Союза больше не было, а новая Россия еще не сформировалась. Все мы были свидетелями болезненного перехода к рыночной экономике с такими ключевыми терминами, как либерализация цен, гиперинфляция и шоковая терапия. Это был Дикий Восток, где налоговая полиция могла нанести визит с бейсбольными битами – и как-то так и нагрянула к одной немецкой компании. Тогда было множество нападений. Так, например, в Екатеринбурге шеф немецкой компании был заперт в своей квартире, так как мафия заварила ему дверь. Во многих случаях нам удавалось помочь благодаря отличным отношениям с российскими государственными органами. Энтузиазм, с которым создавался наш Союз, был уникальным. Здесь присутствовали и увлеченность, и оптимизм, и особый настрой. В эти весьма бурные годы это объединяло нас во многие критические моменты.

В этом году ВТП, почетным президентом которой вы являетесь, отмечает свое 25-летие. Насколько изменилась Палата на ваш взгляд за все это время?

Как вы догадываетесь, я не могу быть равнодушной к ВТП как правопреемнице моего Союза. Я очень рада видеть, как два моих преемника, Михаэль Хармс и Маттиас Шепп, продолжили историю успеха Союза, последовательно развивая его. Это особенно стало заметно в последние пять лет. ВТП становится все более цифровой, проводит отличные мероприятия. Помимо традиционных заседаний рабочих групп и комитетов, а также деловых мероприятий, сегодня существуют интерактивные и гибридные форматы, а также крупные мероприятия с количеством участников более 800 человек, что раньше было немыслимо. Я очень впечатлена отличной работой всей команды ВТП. И я была очень рада, узнав, что ВТП получила золотую медаль в конкурсе инноваций среди 140 внешнеторговых палат по всему миру за внедрение agile-методики.

Что вам особенно нравится в современной ВТП?

Особым активом является «Утренний брифинг», который пользуется большой популярностью среди представителей немецких компаний – и не только среди них. Информационная рассылка, которая выходит

два раза в неделю, предоставляет великолепный обзор актуальных событий в сфере экономики. Такого раньше в данном формате не было. Ньюлetter охотно читают и в Германии – руководители в материнских компаниях. В период пандемии следует также отметить и спецрейсы для немецких топ-менеджеров в Россию. Это было бы невозможно без плодотворного сотрудничества между посольством Германии и ВТП.

Первый президент Союза немецкой экономики Отто Вольф фон Амеронген, которого еще при жизни уважительно называли «тайным министром восточной торговли», был вашим близким соратником. Какую роль он сыграл в вашей жизни и для немецкого бизнеса в России?

Я познакомилась с Отто Вольфом фон Амеронгеном в родительском доме в юности. Тогда я еще не могла предположить, что однажды он станет моим наставником. Он «спровоцировал» мой интерес к России. Благодаря ему Россия стала моей судьбой – навсегда. Для меня было большой честью, когда в начале 1990-х он предложил мне возглавить Представительство немецкой экономики в России. Амеронген в течение 45 лет возглавлял Восточный комитет немецкой экономики, в течение 20 лет занимал пост президента Объединения торгово-промышленных палат ФРГ и, таким образом, был ключевой фигурой в германо-советских, а затем и в германо-российских экономических отношениях. Строя мосты между Востоком и Западом, он был одним из самых важных представителей бизнеса Германии. Он был также и пионером трансатлантических экономических отношений. Амеронген консультировал федеральное правительство от Аденауэра до Коля и также пользовался международной известностью. Президенты и генеральные секретари со всего мира обращались к нему за советом. В его честь названа премия для малого и среднего бизнеса, которую ВТП в этом году будет вручать 11 ноября в Москве уже в шестой раз. И как всегда, для меня будет большой честью рассказать на мероприятии об этом выдающемся человеке.

Вы изучали историю Восточной Европы и знаете, что германо-российские отношения всегда характеризовались взлетами и падениями. Сейчас вновь непростые времена. Насколько важна экономика в роли посредника между нашими странами?

Традиционно на протяжении веков между Германией и Россией существовали очень тесные экономические и культурные связи. Именно экономические отношения, начало которым положено еще во времена Ганзейского союза, остаются во время кризиса важной константой. Даже в самой мрачной главе нашей истории – о нападении Германии на Советский Союз – германо-российские экономические отношения были прерваны ненадолго. В остальном они показывают непрерывную преемственность. Для немецких компаний характерно то, что они не дают запугать себя кризисами, а скорее стратегически инвестируют в этот рынок будущего. И не только это: они чувствуют привязанность к своим многолетним российским партнерам. Эта черта вызывает к ним большое уважение здесь, в России: не только за их возможности, но и за их преданность.

Так вы остаетесь оптимисткой?

Я сохраняю оптимизм. Пусть это очень непростые времена, ведь текущий кризис, начавшийся в 2014 году, это не только внутренний кризис в России – у него международные масштабы. И пройдет еще много времени, прежде чем этот кризис удастся преодолеть. Тем не менее, я с оптимизмом смотрю на германо-российские экономические отношения, как и в целом на отношения между обеими

странами, по крайней мере, в долгосрочной перспективе. Потому что Европе нужна Россия, а России нужна Европа. В том числе и для решения общих международных конфликтов. Иного пути нет.

Вы впервые приехали в Россию в 1965 году. Это была любовь с первого взгляда?

Не любовь с первого взгляда, но восхищение с первого взгляда. Мне было просто любопытно заглянуть за железный занавес. Убедиться собственными глазами, как там все выглядит, какие люди живут. Я приехала в Москву с тремя сотрудниками фирмы Otto Wolff на машине – мы ехали несколько дней из Кельна через Берлин, Варшаву и Минск. Так началось это приключение. В Москве тогда проходила первая в истории Советского Союза международная промышленная выставка «Химия-1965», где я и должна была работать. Многие ключевые фигуры немецкой экономики были на той выставке. Это было невероятно захватывающе, но одновременно и немного пугающе.

А в 1970 году вы приехали в МГУ по обмену на стажировку. Это была ваша вторая поездка в Россию.

В то время между ФРГ и СССР не было обмена студентами. Мне посчастливилось быть принятой в программу обмена учеными между Германским научно-исследовательским обществом и Министерством образования СССР. Это была небольшая группа, не связанная с программами получения степени, мы работали в библиотеках над нашими исследовательскими проектами. В моем случае это была диссертация на тему истории России. У меня было 120 тыс. страниц источников, и я сидела в Ленинской библиотеке с утра до вечера. А жила в общежитии на Ленинских горах.

Вы тогда уже подозревали, что ваша жизнь будет тесно связана с Россией?

Я чувствовала, что Россия меня не отпустит. За это время я познакомилась с очень интересными людьми, которые сформировали меня: представителями старой интеллигенции, которые давно умерли. Писатели и художники, такие как Лев Копелев, Ирина Ильинична Эренбург, Борис Биргер и Вадим Сидур. В то время для моих русских друзей было небезопасно встречаться с представителями западных стран. Но большинство из них были довольно бесстрашными. Это была живая история: участвовать в посиделках на кухне и слушать рассказы о терроре сталинской эпохи, о том, как они жили и в каких условиях. Навероятно.

Вы прожили в России более 35 лет и создали там дело своей жизни. Что вас так привлекает в этой стране?

Меня спрашивают об этом снова и снова, потому что это достаточно необычно, что западная немка чувствует себя настолько связанной с Россией, как я – на протяжении более полувека, хотя у меня здесь нет личных семейных корней. Моя история любви к России и ее народу началась в середине 1960-х годов. И вот уже более 37 лет я с перерывами живу и работаю здесь, выполняя различные функции. Я была свидетелем нескольких эпох, от Советского Союза до время холодной войны, колоссальных перемен в 1990-х годах и до наших дней. У меня здесь появились особые друзья, друзья на всю жизнь. В этот богатый на перемены и зачастую непростой период времени здесь со мной происходило только хорошее. Это нельзя воспринимать как должное, и я бесконечно благодарна за это своим русским друзьям. ■



Viktor Jerofejew, geboren 1947 in Moskau als Sohn einer Diplomatenfamilie, wurde bekannt durch seinen Roman „Die Moskauer Schönheit“ (Ersterscheinung in der Sowjetunion 1990). Dieser Roman ist inzwischen in mehr als 20 Sprachen übersetzt worden. Jerofejew schreibt regelmäßig für die Feuilletons internationaler Zeitungen, u. a. „Frankfurter Allgemeine Zeitung“, „Die Zeit“, „Die Welt“ und „New York Times Book Review“.

Der Kampf des Guten mit dem Besseren

Zum 25-jährigen Jubiläum: ein augenzwinkernder Blick in die Zukunft der AHK

Text: **Viktor Jerofejew**

Zeichnungen: **Genia Chef**

In vollem Ernst möchte ich Ihnen sagen, dass es die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) in 50 Jahren nicht mehr geben wird. Nur die größten Pessimisten halten an der Idee fest, dass sie bewahrt werden kann. Also, verehrte Pessimisten, macht Euch bloß keine Hoffnung! Bei all meiner vollen Hochachtung vor Euch: Die Kammer wird es nicht geben. Warum aber, so fragen Sie sich, wende ich mich an die Pessimisten? Genau das möchte ich Ihnen erzählen.

Nehmen Sie sich ein wenig Zeit, und Sie werden alles verstehen. In meiner Erzählung wird sich vor Ihren Augen der Kampf des Guten mit dem Besseren vollziehen – verzweifeln Sie nicht und hören Sie weiter zu.

Es ist nämlich so, dass dank der drei bisherigen Leiter dieses wunderbaren Wirtschaftsverbandes, der einzigartigen Andrea von Knoop, dem diplomatischen Michael Harms und dem wortmächtigen Matthias Schepp die Kammer in fünf Jahrzehnten aufhört zu existieren.

Wie kann das passieren?

Matthias Schepp, so hört man, ist natürlich ein, um es auf gut Russisch zu sagen, ein Muschik, stand- und handfester Kerl, Andrea von Knoop schon zu Lebzeiten als Ehrenpräsidentin der Kammer zur Legende geworden, und Michael Harms mit allen Wassern gewaschen.

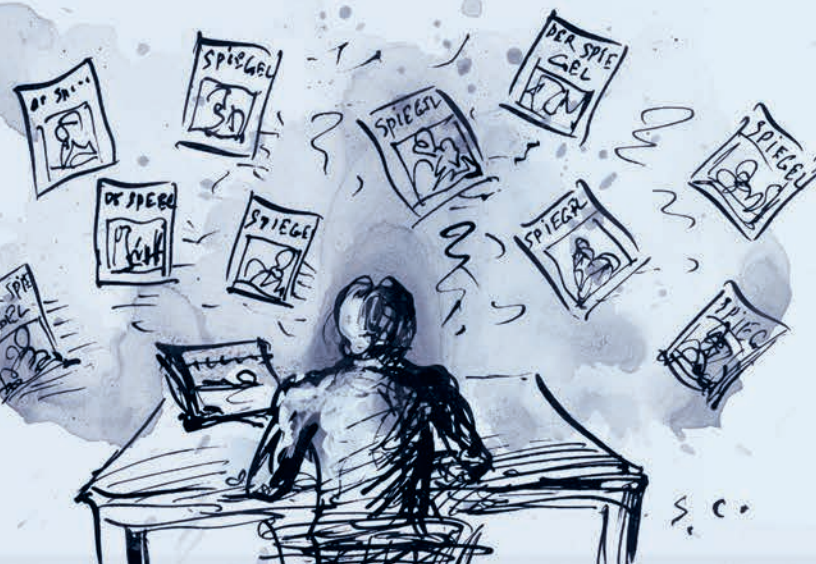
Möge Gott ihnen Gesundheit schenken. 50 Jahre aber sind auch für solche Charaktere eine lange Zeit. Und genau hier beginnt das Wunder.

Womöglich wissen Sie noch nicht, dass in der AHK – auch wenn niemand groß darüber spricht, aber umgekehrt auch niemand etwas verschweigt – erfolgreich am Projekt der menschlichen Unsterblichkeit gearbeitet wird. Und die ersten Versuchskaninchen waren deren Chefs Andrea, Michael und Matthias.

Ich möchte Ihnen sagen, dass dies keine einfachen Versuche sind. Eines Tages haben wir sie dabei eingeschlafert – damit sie unsterblich werden. Stattdessen aber sind sie bei diesem Versuch beinahe gestorben und nur mit großer Mühe konnten wir sie mit Hilfe der ganzen Kammer, aller Mitglieder und Mitarbeiter, ins Leben zurückholen. Wie auch immer, Andrea, Michael und Matthias waren uns sehr dankbar, dass wir sie in einen tiefen Schlaf versetzt haben. Sie hatten einen erstaunlichen Traum. Sie erlitten Schiffbruch wie Robinson Crusoe, mit ihrer, wenn ich mich nicht täusche, sympathischen Yacht und strandeten auf einer unbewohnbaren Insel zusammen mit Michaels Frau Lisa und Matthias Frau Marina.

Was haben Sie dort getrieben? Ja, was denn! Sie haben angefangen, Landwirtschaft zu treiben. Und sie haben nicht einfach nur überlebt, sondern Überproduktion erwirtschaftet, weil sie, wie einige wissen, im Moskauer Umland leben, und für sie Landwirtschaft die Norm ist.

Auf der unbewohnbaren Insel trafen Andrea, Michael und Matthias Freitag, so wie bei Robinson Crusoe. Weil Freitag auf ihr Grundstück ein-



gedrungen ist, um zu klauen ... Was genau hat er davongeschleppt? Mangos und Ananas. Im Moskauer Umland wachsen keine Ananas und Mangos, sondern Gurken. Aber Andrea, Michael und Matthias sind innovativ und voller Phantasie.

Matthias, Michael und Andrea beschämten Freitag, indem sie ihn mit Ananas fütterten und mit eingelegten Gurken bewirteten. Freitag lief in Windeisele los, um Feuerwasser zu holen, das er aus Palmen hergestellt hatte.

Eines Tages beim abendlichen Tee mit Blini, die Lisa und Marina so vorzüglich buken, fragte Freitag, was denn Andrea, Michael und Matthias in ihrem Leben so gemacht haben.

Und dann erzählte Andrea von Knoop, wie sie in den sechziger Jahren als eine der ersten Studentinnen aus Westdeutschland ins sowjetische Moskau gekommen war, dort in einem Zimmerchen im Stalin-Wolkenkratzer der Universität wohnte.

„Wo eine Kirche ist, gibt es einen Popen, wo eine Fabrik ist, einen Knoop“, kicherte Freitag und zitierte eine geflügelte Redensart aus dem 19. Jahrhundert, als der Bremer Kaufmann überall im Zarenreich Fabriken baute.

„Dann waren Sie das gewesen, die auf einem Besen als guter Engel durchs ganze Land geflogen sind, bis sie in Moskau das Stadtpalais von Ludwig von Knoop ausfindig gemacht haben“, schmunzelte Freitag.

Auch Michael war als Student der internationalen Politik nach Moskau gekommen, freilich aus der DDR, ehe er dann für einen internationalen Konzern arbeitete und seine Karriere in Wirtschaftsverbänden begann. Immer korrekt, immer tadellos angezogen, sodass er den Spitznamen der „Diplomat“ erhielt.

„Was ich nicht alles gemacht habe“, rief Matthias aus. „Sicher lest Ihr doch auf Eurer Insel

den ‚Spiegel‘, oder etwa nicht?

„Natürlich“, antwortete Freitag.

„Na für den Spiegel habe ich Artikel und Reportagen aus Russland geschrieben.“

„Das darf doch nicht wahr sein“, schrie Freitag auf. „Ich habe sie nicht nur gelesen. Ich habe sie ausgeschnitten. Ich habe damit die Wände meiner Holz- und Strohütte beklebt. Genial. Ihr drei seid alle genial!“

„Wilde neigen manchmal zu Übertreibungen“, dachten die drei melancholisch, aber ihre angeborene politische Korrektheit erlaubte ihnen nicht, dem Wilden zu widersprechen.

„Die wichtigste Beschäftigung in unserem Leben aber“, gestanden Andrea, Michael und Matthias, „ist die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer. Sie fehlt uns so auf dieser unbewohnbaren Insel. Wir haben so große Sehnsucht nach ihr.“

Über ihre Wangen rollte gleichzeitig eine Träne. Gleichzeitig, obwohl sie doch so verschiedene Menschen waren. Marina setzte sich an den Flügel, den Freitag irgendwann an einem Abend mit eigenen Händen gefertigt hatte. Sie fing an zu spielen.

Die Männer tranken das Palmen-Feuerwasser.

„Arbeiten Sie alle drei in dieser Kammer“, fragte Freitag misstrauisch, als die Musik zu Ende war.

„Ja, wir haben sie geleitet“, antworteten Andrea, Michael und Matthias bescheiden.

„Oh, mein Gott“, platzte es aus Freitag heraus. „Ich schwöre bei den 365 Göttern meiner Insel, ich habe nämlich für jeden Tag einen neuen Gott, dass ich auch Mitglied der AHK werden möchte. Jeden Morgen bei Sonnenaufgang und jeden Abend bei Sonnenuntergang träume ich auf meiner unbewohnbaren Insel, Mitglied der Kammer zu werden. Ihr habt da solche Leute, unglaublich, einer besser als der andere! Die vielen Manager, die ehrenamtlich Komitees und Arbeitsgruppen leiten und sich engagieren. Bitte nehmt meine bescheidene, unbewohnbare Insel als Geschenk an. Wir bauen hier einen Flughafen und einige ‚Vier Jahreszeiten‘-Hotels. Das wird eine Insel nur für Kammer sein. Die Insel ist es wert. Das wird die glücklichste Insel der Welt!“

Andrea, Michael und Matthias waren verstört. Einerseits mochten sie nicht ein derart wertvolles Geschenk annehmen. Andererseits – warum nicht, wenn das Geschenk zum Glück der Kammer, all ihrer Mitglieder und Mitarbeiter bestimmt ist?

Während sie diskutierten, wachten sie auf. Wir hatten sie mit unseren Händen berührt, und sie waren dadurch unsterblich geworden. Und nicht nur unsterblich. Jeder von ihnen durfte sich das Lebensalter auswählen, in dem sie unsterblich sind. Raten Sie, welches?

Alle sagten Sie, dass die Arbeit in der Kammer sie jünger gemacht habe und sie in dem Alter bleiben wollen, in dem sie gerade sind.

50 Jahre später. Sie fragen mich immer noch, warum die Kammer nicht überlebte? Und ich antworte Ihnen, dass dank Andrea, Michael und Matthias und aller Mitglieder und Mitarbeiter und dank des AHK-Präsidentenrates sich die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer in ein Deutsch-Russisches Auslandshandelsimperium verwandelt hat. Ja, ja, ein Imperium. Ein Imperium im besten Sinne des Wortes. Zum Imperium gehört nun nicht nur die unbewohnbare Insel Freitags, die selbstverständlich zu Ehren der AHK in Kammer umbenannt worden war, sondern viele andere Inseln und Territorien.

Das ist das Imperium des Wirtschaftswunders, der menschlichen Güte, des endlosen Lächelns, toller und atemberaubender Start-ups und schöner Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Mitglieder.

Sie alle sind unsterblich geworden, und haben sich nun 50 Jahre später im Deutsch-Russischen Imperium auf Freitags Insel getroffen, um die Gläser zu erheben und darauf zu trinken, dass sie das Leben nicht umsonst gelebt haben. Im Namen Russlands! Im Namen Deutschlands! Im Namen des wirtschaftlichen Fortschritts, des Aufschwungs und natürlich im Namen von Freitag, dem Greis, von dem Andrea, Michael und Matthias nicht umsonst geträumt hatten. ■



Борьба хорошего с лучшим

*К 25-летнему юбилею:
шутливый взгляд в будущее ВТП*

Текст: Виктор Ерофеев

Рисунки: Жень Шеф



Виктор Ерофеев родился в 1947 году в Москве в семье дипломата. В 1990 году в СССР вышел его роман «Русская красавица», который был переведен более чем на 20 языков и стал международным бестселлером. Регулярно пишет для таких известных изданий, как Frankfurter Allgemeine Zeitung, Die Zeit, Die Welt и New York Times Book Review.

Я хочу вам сказать со всей ответственностью, что через 50 лет Российско-Германской внешнеторговой палаты не будет. Только самые отчаянные пессимисты готовы отстаивать идею того, что она сохранится. Так вот, уважаемые пессимисты, даже не найдетесь! Палаты не будет при моем полном к вам уважении. Однако вы спросите, почему я обращаюсь к пессимистам. Каким образом я связываю возможность существования Палаты с пессимизмом? Об этом я как раз и хочу рассказать.

Давайте наберемся терпения, и все поймем. В моем рассказе на ваших глазах произойдет борьба хорошего с лучшим – так что не унывайте, слушайте дальше!

Дело в том, что усилиями трех человек, руководивших этим чудесным бизнес-объединением до настоящего времени – уникальной Андреа фон Кнооп, дипломатичного Михаэля Хармса и красноречивого Маттиаса Шеппа – через 50 лет Палата прекратит свое существование.

Как же так?

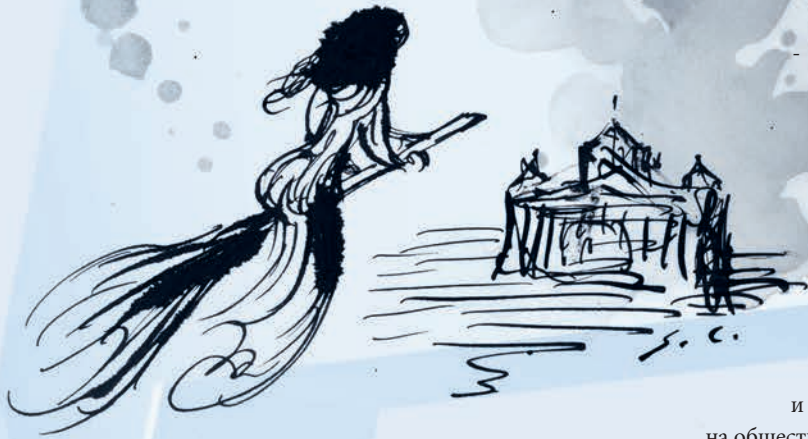
Маттиас Шепп, скажете вы, говоря простым русским языком, конечно, крепкий мужик. Андреа фон Кнооп, почетный президент ВТП, еще при жизни стала ее легендой. Да и Михаэль Хармс – тертый калач. Дай бог им здоровья, но все-таки 50 лет – это большой срок даже для таких персонажей. Вот здесь-то и начинаются чудеса.

Вы, возможно, еще не знаете, но именно в ВТП – хотя это никто не афиширует, однако никто особенно это и не скрывает – идет успешная разработка проекта человеческого бессмертия, и опыты по бессмертию первым делом ставятся на руководителей – Андреа, Михаэля и Маттиаса.

Я хочу вам сказать, что это не простые опыты. Мы их однажды во время опыта усыпили, чтобы они стали бессмертными, но вместо этого они чуть было не стали немедленно смертными, и мы еле-еле их откачали с помощью всей ВТП. Однако Андреа, Михаэль и Маттиас были нам очень благодарны за то, что мы погрузили их в глубокий сон. Сон их, один на всех, был удивительным. Во сне они потерпели кораблекрушение, как Робинзон Крузо, на своей, если я не ошибаюсь, симпатичной яхте, и попали на необитаемый остров вместе с очаровательными супругами Михаэля и Маттиаса Лизой и Мариной.

Чем они там занимались? Как чем! Они тут же стали вести натуральное хозяйство. Они не только выжили, но и преуспели, потому что они, как некоторые знают, живут в Подмосковье, и для них натуральное хозяйство – это норма.

Дальше во сне они встретились на необитаемом острове с Пятницей, так же, как и Робинзон Крузо, потому что Пятница приходил в их огород воровать... Что именно он таскал с огорода?



Плоды манго и ананасы. В Подмос-
ковье ананасы не растут, растут огурцы, но

Андреа, Михаэль и Маттиас любят инновации и отличаются
богатством воображения, так что у них очень быстро стали расти
ананасы и манго.

Маттиас, Михаэль и Андреа пристыдили Пятницу за воровство,
накормили его ананасами, угостили малосольными огурчиками.
Пятница мигом сбегал за пальмовой огненной водой, и они стали
друзьями.

Однажды Пятница за вечерним чаем с блинчиками, которые так
хорошо пекут Лиза с Мариной, спросил о том, что Андреа, Михаэль
и Маттиас делали в своей жизни.

Тогда Андреа фон Кнооп рассказала, как в 60-е годы стала одной
из первых западногерманских студенток, приехавших в советскую
Москву, и жила в крохотной комнатке в сталинской высотке МГУ.

«Нет церкви без попа, нет фабрики без Кнопа», – хихикнул
Пятница, цитируя поговорку XIX века, когда бременский купец
действительно построил фабрики по всей царской России.

«Стало быть, это вы, как добрый ангел, облетели на метле всю
страну, пока не обнаружили в Москве городской дворец Людвига
фон Кнопа», – посмеиваясь, сказал он.

Михаэль изучал международную политику и в студенческие
годы тоже приехал в Москву – правда, из ГДР. Позднее он начал
работать в международном концерне и начал свою карьеру в бизнес-
объединениях. Всегда корректный, всегда безупречно одетый, он
сподобился прозвища «дипломат».

- О, чего я только ни делал! – воскликнул Маттиас. – Вы читали тут
на острове журнал «Шпигель»?

- Конечно! – ответил Пятница.

- Ну так я писал в «Шпигеле» репортажи из Москвы.

- Не может быть! – вскричал Пятница. – Я их не только читал. Я их
вырезал. Обклеил ими всю свою хижину. Гениально! Вы все трое
гениальны!

«Дикари иногда склонны к преувеличениям», – меланхолически
подумали все трое, но их природная политкорректность не позволила
им оспаривать дикаря.

- Однако главное наше занятие в жизни, – признались Андреа,
Михаэль и Маттиас, – это Российско-Германская внешнеторговая
палата! Нам так ее не хватает на твоём необитаемом острове! Мы по
ней ужасно скучаем.

Слеза пробежала по их щекам. Марина села за рояль, который
ей как-то однажды вечером сделал своими руками Пятница. Она
заиграла.

Мужчины выпили огненной воды из пальмы.

- Вы все трое работаете в этой Палате? – недоверчиво
спросил Пятница, когда музыка кончилась.

- Да. Мы ей руковолили, – скромно отвечали
Андреа, Михаэль и Маттиас.

- Боже! – взорвался Пятница. – Клянусь 365
богами моего острова – у меня всякий день – новый
бог – я тоже хочу быть членом вашей Палаты!
Я каждое утро на восходе солнца и каждый вечер на
закате мечтаю на моем необитаемом острове стать
членом Российско-Германской внешнеторговой
палаты! У вас же такие там люди, невероятно,
и каждый – лучше всех! У вас столько менеджеров, которые
на общественных началах возглавляют комитеты и рабочие группы
и принимают участие в их работе. В качестве подарка, пожалуйста,
возьмите для Палаты мой скромный необитаемый остров. Мы
построим здесь аэропорт, несколько гостиниц Four Seasons, это
будет остров только для ВТП. Она этого достойна. Это будет самый
счастливый остров в мире!

Андреа, Михаэль и Маттиас были смущены. С одной стороны, они
не могли принять такой дорогой подарок. С другой – как же его не
принять, если он предназначен для счастья всей Палаты?

Рассуждая об этом, они проснулись. Мы их потрогали руками –
они стали после этого сна бессмертными. И не только бессмертными.
Они сами выбрали себе возраст, в котором хотели бы быть
бессмертными... Угадайте, какой?

Они сказали, что благодаря Палате они помолодели и хотели бы
остаться такими, как они есть.

Прошло 50 лет. Вы по-прежнему спрашиваете меня, почему не
сохранилась Палата? А я вам отвечу, что благодаря Андреа, Михаэлю,
Маттиасу и всем сотрудникам ВТП, а также ее президентскому
совету Российско-Германская внешнеторговая палата превратилась
в Российско-Германскую внешнеторговую империю. Да-да, в импе-
рию в лучшем смысле этого слова. Теперь ей принадлежит не только
необитаемый остров Пятницы, переименованный – естественно,
в честь ВТП – в остров Палаты, но и другие острова, многие
территории.

Это империя экономического чуда, человеческого добра,
множества улыбок, замечательных, захватывающих воображение
стартапов, красивых сотрудников и сотрудниц.

Они все стали бессмертными, и вот через 50 лет они встретились
в Российско-Германской внешнеторговой империи на острове
Пятницы, подняли бокалы и сказали, что жизнь они проживают
не зря. Во имя России! Во имя Германии! Во имя экономического
прогресса, процветания и во имя, конечно, старика Пятницы,
который не зря приснился однажды Андреа, Михаэлю и Маттиасу. ■



25

Wir sind 25!

Vor einem Vierteljahrhundert unterzeichneten elf deutsche Unternehmensvertreter in Moskau den Vertrag zur Gründung des Verbands der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation (VDW). Mit von der Partie waren zwei Legenden der deutsch-russischen Wirtschaftswelt – Otto Wolf von Amerongen, der auch zum ersten Präsidenten des VDW wurde, und Andrea von Knoop, die im neugegründeten Verband den Vorstandsvorsitz übernahm und heute Ehrenpräsidentin der AHK ist. Im ersten Gründungsjahr zählte der VDW 150 Mitgliedsunternehmen, knapp ein Drittel davon ist der AHK nach wie vor treu. Wir haben einige von ihnen gefragt, was sie an der AHK schätzen, und was sie sich für ihre Mitgliedschaft künftig wünschen. Die Kommentare in voller Länge lesen Sie auf unserer Website. Scannen Sie dazu die jeweiligen QR-Codes.



Hotel Baltshug
Kempinski

MOSCOW



Lada Samodumskaya,
Direktorin, Hotel Baltshug Kempinski Moskau

Die AHK spielt eine wichtige Rolle für Unternehmen – gerade heute, in einem sich rasant ändernden Umfeld. Gemeinsam werden wir die Herausforderungen der heutigen Zeit mit Sicherheit souverän bewältigen. Alljährlich organisiert die AHK mehr als 300 Veranstaltungen, um die Beziehungen zwischen Russland und Deutschland zu stärken. Wir hoffen, dass sich die Mitglieder der AHK schon bald bei großen Events ohne Einschränkungen wieder persönlich werden begegnen können. Wir freuen uns, an diesen Events nicht nur teilnehmen, sondern diese bei uns im Haus auch ausrichten zu können.

Baltshug Kempinski Moskau ist das erste internationale Luxushotel der russischen Hauptstadt, eröffnet 1992. Dank dem spektakulären Blick auf den Kreml, den Roten Platz und die Basilius-Kathedrale ist Baltshug zu einer Visitenkarte der Stadt Moskau für Touristen und Geschäftsleute geworden.





BEITEN BURKHARDT

Die AHK stellt sich Unternehmen nicht nur als Gesprächsplattform zur Verfügung. Sie unterstützt auch den Meinungsaustausch zwischen der deutschen und der russischen Wirtschaft, indem sie aktuelle Fragen mit ihren Mitgliedern, aber auch mit Ministerien und Behörden diskutiert. Die Mitgliedsunternehmen können sich mit eigenen Initiativen in die Kammerarbeit einbringen. Ein Beispiel ist unser „Leitfaden für ausländische Investoren“, den wir seit 2016 gemeinsam mit dem russischen Industrieministerium, dem Industriefonds, dem Ost-Ausschuss der deutschen Wirtschaft und der AHK herausgeben.

BEITEN BURKHARDT ist eine der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien mit Büros in Berlin, Hamburg, Düsseldorf, München und Frankfurt sowie Belgien, Russland und China. Auf dem russischen Markt beraten wir Unternehmen seit 1992.



Ekaterina Leonova,

Head of Marketing, BEITEN BURKHARDT Moskau,
Vorsitzende des AHK-Komitees für Corporate Communications



Das laufende Jahr ist für nahezu alle Wirtschaftsbereiche in der ganzen Welt ein schwieriges. Wir rechnen es den Kollegen von der AHK hoch an, dass sie schnell und reibungslos in onlinebasierte Kooperationsformate übergehen konnten. Auch die umfassenden Informationen der AHK zu diversen aktuellen und zukunftsweisenden Trends sind für unser Unternehmen eine überaus nützliche Unterstützung. Besondere Erwähnung verdienen auch die Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote zur Optimierung der Personalqualität.

Hella OOO ist Teil des deutschen Automobilzulieferers Hella Group. Das im nordrhein-westfälischen Lippstadt niedergelassene, aber global aufgestellte Familienunternehmen zählt zu den Top-40 der weltbesten Zulieferer für die Automobilindustrie. Die Unternehmensgruppe ist in über 35 Ländern vertreten, seit 1994 auch in Russland.



Pawel Gladky,
Generaldirektor, Hella OOO

25

Wir sind 25!



Sergey Bykovskih,
Präsident Henkel Russia, General Manager
Henkel Beauty Care in Russia & CIS

In den besonders schwierigen Tagen der Corona-Krise halfen uns die AHK-Kollegen, Produktionsstopps in unseren Betrieben zu verhindern, unsere Fachleute aus dem Ausland nach Russland zurückzuholen, und informierten uns über neue regulative Einschränkungen.

25 Jahre AHK sind ein solides Fundament für die weitere Entwicklung der deutschen Wirtschaft in Russland. Wir sind davon überzeugt, dass die Kammer auch künftig für Neueinsteiger auf dem russischen Markt ebenso wie für dessen erfahrene Player ein verlässlicher Partner sein wird.

2020 feiert Henkel sein 30-jähriges Jubiläum in Russland. Das Unternehmen ist in drei Geschäftsbereichen aktiv: Adhesives (Klebstoffe), Beauty Care (Kosmetik und Pflege) sowie Laundry & Home Care (Wasch- und Reinigungsmittel). Derzeit betreibt Henkel zehn Produktionsstandorte und zwölf Filialen in mehreren russischen Regionen mit über 2500 Mitarbeitern.





Dr. Matthias Wernicke,
General Manager Merck Biopharma Russia
and CIS, Managing Director Merck LLC Russia



Für uns als führendes deutsches Pharma- und Life-Science-Unternehmen ist es selbstverständlich, Mitglied der AHK zu sein, da wir als Vertreter der deutschen Wirtschaft gemeinsam im Gastland Russland wichtige Themen besser adressieren können, als das ein Einzelunternehmen kann. Ich denke hier nicht nur an Kommunikations- und Lobbyarbeit, sondern allgemein an alle Initiativen, die zu einem besseren Verständnis in der wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Zusammenarbeit der beiden Länder beitragen.

Die Merck KGaA ist ein deutsches Chemie- und Pharmaunternehmen mit Sitz in Darmstadt. Seit der Gründung im Jahr 1668 entwickelte sich Merck zu einem globalen Konzern, der noch heute mehrheitlich in Familienbesitz ist. Mit rund 57.000 Mitarbeitern in mehr als 60 Ländern erwirtschaftet Merck mehr als 15 Milliarden Euro pro Jahr. In Russland hat Merck 1898 seine erste Vertretung eröffnet. Heute beschäftigt das Unternehmen etwa 400 Mitarbeiter vor Ort.



Wir wissen es sehr zu schätzen, dass die AHK uns, die Mitglieder, zu Feedbacks anregt und unsere Wünsche in ihren Veranstaltungen berücksichtigt. Wertvoll finden wir auch den konstruktiven Dialog zwischen der AHK und den russischen Behörden. Gerade in der Corona-Zeit war das für uns eine sehr große Hilfe. So erstellte die AHK hilfreiche Übersichten und Erläuterungen zu den behördlichen Maßnahmen und lieferte Zusatzinformationen in Bezug auf die russischen Regionen, in denen wir präsent sind.

DB Schenker ist die Logistiksparte der Deutschen Bahn. Das Unternehmen bietet multimodale Frachttransporte rund um die Welt sowie die begleitenden Logistikkdienstleistungen. Zu den Specialservices gehört die Organisation von Frachtchartern sowie Dienstleistungen für Sportveranstaltungen und Ausstellungen. In Russland ist das Unternehmen seit 1992 präsent.



Aivars Taurins,
CEO, DB Schenker Russland / Eurasien

25

Нам 25!

Четверть века назад 11 представителей немецкого бизнеса в России подписали договор об учреждении Союза немецкой экономики в Российской Федерации. Среди них две легенды немецкого бизнеса – Отто Вольф фон Амеронген, ставший первым президентом Союза, и Андреа фон Кнооп, возглавившая новоучрежденную организацию в качестве председателя правления, а сегодня – почетный президент ВТП. За первый год существования в Союз немецкой экономики вступили 150 компаний-членов, треть из них хранит верность ВТП до сих пор. Мы спросили некоторых из них, что они ценят в ВТП, и чего ожидают от членства в будущем.

Полные версии комментариев вы найдете на нашем сайте. Для этого отсканируйте соответствующий QR-код.



Hotel Baltshug
Kempinski

MOSCOW



Лада Самодумская,
директор отеля «Балчуг Кемпински Москва»

Мы уверены в том, что сегодня в стремительно меняющихся условиях определяющая роль ВТП в утверждении вектора для восстановления позиций многих компаний будет важной как никогда: мы, несомненно, с достоинством преодолеем все вызовы нынешнего времени вместе. Ежегодно ВТП организует более 300 деловых и культурных мероприятий для развития связей между Россией и Германией. Питаем искреннюю надежду, что уже скоро представители компаний-членов ВТП смогут вновь вернуться к формату проведения масштабных очных встреч. Мы с нетерпением ждем возможности не только быть участниками данных событий, но и принимать их в нашем отеле.

«Балчуг Кемпински Москва» – первый международный отель класса люкс в Москве. Распахнул свои двери в 1992 году. Открывающийся из номеров панорамный вид на Кремль и Красную площадь сделал «Балчуг» настоящей визитной карточкой города для посещающих столицу туристов и деловых людей.





BEITEN BURKHARDT

Палата не просто предоставляет компаниям платформу для общения. Она помогает германскому и российскому бизнесу обмениваться опытом, поднимая наиболее актуальные вопросы к обсуждению со своими членами и представителями министерств и других госструктур. Компании-члены могут принять участие в работе ВТП с собственными инициативами. В качестве примера: наш «Путеводитель для иностранных инвесторов», который мы выпускаем с 2016 года совместно с Минпромторгом РФ, Фондом развития промышленности, Восточным комитетом германской экономики и ВТП.

БАЙТЕН БУРКХАРДТ – одна из ведущих юридических фирм Германии с офисами в Берлине, Гамбурге, Дюссельдорфе, Мюнхене, Франкфурте, а также в Бельгии и Китае. На российском рынке мы консультируем компании по вопросам инвестиций с 1992 года.



Екатерина Леонова,

руководитель отдела маркетинга, БАЙТЕН БУРКХАРДТ Москва, председатель комитета ВТП по корпоративным коммуникациям



Текущий год – довольно сложный практически для всех сфер бизнеса во всем мире. Хотим отметить умение коллег ВТП гармонично освоить возможность работы/сотрудничества в онлайн-формате. Освещение передовых и актуальных новостей и тенденций на мероприятиях ВТП – для нашей компании весьма полезная информативная поддержка. Стоит также отметить возможности получения дополнительного образования и повышения квалификации для целей совершенствования качества персонала.

ООО «Хелла» является частью HELLA Group, немецкого производителя автомобильных компонентов. Глобальное семейное предприятие со штаб-квартирой в Липпштадте (Северный Рейн-Вестфалия) входит в топ-40 лучших автомобильных поставщиков в мире. Концерн представлен в более чем 35 странах мира. В России – с 1994 года.



Павел Гладкий,
генеральный директор ООО «Хелла»

25

Нам 25!



Сергей Быковских,
президент Henkel в России
и генеральный менеджер подразделения
Henkel Beauty Care в России и СНГ

В наиболее сложные дни корона-кризиса коллеги из ВТП помогли не допустить приостановку работы наших предприятий, вернули наших специалистов в Россию из-за рубежа, разъяснили новые для нас регуляторные ограничения.

25 лет работы ВТП заложили надежный фундамент для развития немецкого бизнеса в России. Мы уверены, что и в будущем ВТП будет надежным партнером как для новичков на российском рынке, так и для его опытных игроков.

В 2020 году Henkel отмечает свой 30-летний юбилей работы в России. Компания работает в трех бизнес-направлениях: Adhesive technologies (клеи и технологии), Beauty Care (косметика и средства личной гигиены), Laundry & Home Care (чистящие и моющие средства). В настоящее время у Henkel 10 заводов и 12 офисов в различных регионах России.





MERCK



д-р Маттиас Вернике,
генеральный директор Merck в России и странах
СНГ, директор Merck Biopharma в России

Для нас, как ведущей немецкой фармацевтической и медико-биологической компании, совершенно естественно быть членом ВТП, поскольку вместе нам, представителям немецкого бизнеса в России, решать важные вопросы проще и эффективнее, чем это может отдельная компания. Я имею в виду не только коммуникацию и лоббирование, но и в целом все инициативы, которые способствуют лучшему пониманию экономического и экономико-политического сотрудничества между двумя странами.

Merck KGaA – немецкая химическая и фармацевтическая компания со штаб-квартирой в Дармштадте. С момента основания в 1668 году компания превратилась в глобальный концерн, в котором семья-основатель и по сей день остается основным мажоритарным акционером. Компания насчитывает около 57 тыс. сотрудников в более чем 60 странах, оборот – более 15 млрд евро в год. Первое представительство в России Merck открыл в 1898 году. Сегодня здесь работает около 400 человек.



DB SCHENKER

Мы очень ценим, что ВТП запрашивает обратную связь от компаний-членов и учитывает наши пожелания при формировании своей программы деловых мероприятий. Также мы ценим конструктивный диалог между ВТП и государственными органами РФ. Это очень помогло нам в период пандемии и действия ограничений. В частности, ВТП предоставляла обзоры и комментарии к вводимым официальными органами мерам, в том числе давала дополнительную информацию по регионам присутствия Шенкер в России.

DB Schenker – логистическое подразделение немецкого железнодорожного оператора Deutsche Bahn. Спектр услуг компании охватывает перевозки грузов всеми видами транспорта по всему миру, а также все сопутствующие логистические услуги. В числе специальных услуг – организация чартерных рейсов и логистика спортивных мероприятий и выставок. В России компания представлена с 1992 года.



Айварс Тауринаш,
генеральный директор DB Schenker
Россия/Евразия





Wladimir Putin
Präsident der Russischen Föderation
Владимир Путин
Президент Российской Федерации

Ich gratuliere Ihnen zu Ihrem bedeutenden Jubiläum, dem 25. Jahrestag der Gründung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer.

Die Kammer ist einer der angesehensten und effektivsten ausländischen Wirtschaftsverbände in Russland. Beim Ausbau der russisch-deutschen Handels- und Wirtschaftskooperation spielt die Kammer als angesehene Nichtregierungsorganisation ebenso eine bedeutende Rolle wie bei der Unterstützung der Arbeit deutscher Unternehmer auf dem russischen Markt und bei der Förderung deutscher Investitionen in Russland.

Dem aktiven und kontinuierlichen Engagement der Kammer ist es in vielerlei Hinsicht zu verdanken, dass in verschiedenen Sektoren große Projekte umgesetzt wurden und renommierter deutsche Firmen in unterschiedlichen russischen Regionen ihre Produktion erfolgreich lokalisiert haben.

Insbesondere in der heutigen Zeit, in der die Weltwirtschaft mit ernsthaften Schwierigkeiten konfrontiert ist, gewinnt Ihre verantwortungsvolle und pragmatische Tätigkeit an Bedeutung. Sie ist stärker gefragt denn je.

Ich bin überzeugt: Die Kammer wird auch künftig nach Kräften zum Ausbau der Beziehungen zwischen Unternehmern aus Russland und Deutschland zum beiderseitigen Vorteil beitragen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und alles Beste.

Pоздравляю вас со знаменательным юбилеем – 25-летием со дня основания Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Палата является одним из наиболее представительных и эффективных объединений иностранного бизнеса в России. Отмечу весомую роль этой авторитетной неправительственной структуры в развитии российско-германского торгово-экономического сотрудничества, в обеспечении работы немецких предпринимателей на российских рынках, а также привлечении инвестиций из ФРГ в нашу страну.

Во многом благодаря ее активным последовательным усилиям реализованы масштабные совместные проекты в различных сферах, успешно локализованы крупные производственные мощности известных германских компаний в российских регионах.

Сегодня, в условиях серьезных трудностей, возникших в мировой экономике, Ваша ответственная, прагматичная деятельность становится еще более значимой и востребованной.

Уверен, что Палата и впредь будет всемерно способствовать наращиванию взаимовыгодных связей между предпринимательскими сообществами России и Германии.

Желаю Вам успехов и всего самого наилучшего.



Maxim Oreshkin
Berater des Präsidenten
der Russischen Föderation

Максим Орешкин
помощник президента
Российской Федерации

Ich gratuliere Ihnen und dem gesamten Team der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer zum 25-jährigen Jubiläum.

Die AHK zählt zu den angesehensten und erfolgreichsten Wirtschaftsverbänden in Russland und vereint große und engagierte Unternehmen unter ihrem Dach. Dank der effizienten Arbeit der Kammer entstand eine Plattform für eine nachhaltige Zusammenarbeit zwischen führenden deutschen und russischen Unternehmen.

Es ist erfreulich, dass sich die Geschäftspartnerschaft zwischen Russland und Deutschland derzeit dynamisch entwickelt. **Die deutsche Wirtschaft beteiligt sich aktiv an der Modernisierung, investiert in großem Maßstab in High-Tech-Projekte und implementiert Innovationen.** Seit vielen Jahren tragen deutsche Firmen zur höheren Wettbewerbsfähigkeit russischer Produkte bei und auch zum besseren Investitionsklima in Russland. Ich danke Ihnen für Ihren Einsatz, der die Kontakte zwischen der russischen und deutschen Unternehmerschaft kontinuierlich stärkt.

Gestützt auf die langjährige Erfahrung der beidseitig vorteilhaften und fruchtbaren Zusammenarbeit ist es wichtig, nicht beim Erreichten stehen zu bleiben, sondern die weitere Arbeit zu intensivieren und auf neue Bereiche auszuweiten, um das gemeinsame Potenzial noch effektiver zu nutzen.

Ich wünsche Ihnen für die Zukunft weiter viel Erfolg und alles Gute.

Pоздравляю Вас и весь коллектив Российско-Германской внешнеторговой палаты с 25-летним юбилеем.

ВТП, одна из наиболее авторитетных и успешных бизнес-ассоциаций в России, объединяет в своих рядах крупные и инициативные компании. Благодаря эффективной деятельности Палаты создана платформа для устойчивого взаимодействия между ведущими немецкими и российскими предприятиями.

Отрадно, что сегодня деловое партнерство России и Германии динамично развивается. **Немецкий бизнес активно участвует в модернизации, масштабных инвестициях в высокотехнологичные проекты, внедряет инновации.** Уже много лет немецкие компании способствуют повышению конкурентоспособности отечественной продукции и улучшению инвестиционного климата в России. Я благодарен Вам за Вашу работу по дальнейшему последовательному укреплению контактов между российским и немецким бизнесом.

Опираясь на богатый опыт взаимовыгодного плодотворного сотрудничества важно не останавливаться на достигнутом, активизировать и расширять направления дальнейшей работы, эффективнее использовать совместный потенциал.

Желаю вам дальнейших успехов и всего самого доброго.



Denis Manturow

Industrie- und Handelsminister
der Russischen Föderation

Денис Мантуров

министр промышленности
и торговли Российской Федерации

Im Namen des Industrie- und Handelsministeriums der Russischen Föderation und auch persönlich möchte ich Ihnen und Ihren Kollegen zum 25-jährigen Gründungstag der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer gratulieren.

Seit ihrer Gründung funktioniert die Kammer wie eine Lokomotive beim Ausbau der russisch-deutschen Beziehungen in Handel und Wirtschaft. Mit mittlerweile mehr als 900 Mitgliedsunternehmen ist die AHK einer der größten ausländischen Wirtschaftsverbände in Russland und eine etablierte Diskussionsplattform.

Wenn wir über Rechtsnormen für Produktions- und unternehmerische Aktivitäten in Russland diskutieren, hören wir gern auf die Meinung von Experten und Mitgliedern der AHK.

Wir wissen den Einsatz der Kammer für ein positives Image Russlands als zuverlässiger und aussichtsreicher Handels- und Technologiepartner in Deutschland sehr zu schätzen.

Von ganzem Herzen wünsche ich allen Mitgliedern der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer Gesundheit, Wohlergehen und Erfolg!

От имени Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и от себя лично хочу поздравить Вас и ваших коллег с 25-летием со дня основания Российско-Германской внешнеторговой палаты!

На протяжении всего периода своей деятельности палата выступает своеобразным локомотивом развития российско-германских торгово-экономических отношений. Насчитывая в своих рядах свыше 900 компаний, ВТП сегодня является одной из крупнейших ассоциаций иностранного бизнеса в России и авторитетной дискуссионной площадкой.

Прислушиваемся к мнению экспертов и членов ВТП при обсуждении вопросов нормативного-правового регулирования производственной и предпринимательской деятельности в России.

Высоко ценим работу палаты по продвижению в Германии позитивного образа России как надежного и перспективного торгового и технологического партнера.

От всей души желаю всем членам Российско-Германской внешнеторговой палаты здоровья, благополучия и успехов!



Maxim Reschetnikow

Minister für wirtschaftliche Entwicklung
der Russischen Föderation

Максим Решетников

министр экономического развития
Российской Федерации

Sehr geehrte Manager und Mitglieder der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Gründungsjubiläum des Wirtschaftsverbandes!

Deutschland ist einer der vorrangigen Partner Russlands. Wir wissen das wachsende Niveau der Zusammenarbeit unserer Länder in Handel und Wirtschaft sehr zu schätzen. Die letzten sechs Monate waren für die ganze Welt nicht einfach. Gerade in dieser Zeit wurde deutlich, dass wir alle mit ähnlichen Problemen zu kämpfen haben. Um sie zu lösen, müssen wir eng zusammenarbeiten.

Es ist deshalb wichtiger denn je, Partnerschaften zum gegenseitigen Vorteil auszubauen. **Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer trägt wesentlich dazu bei, die Zusammenarbeit unserer beiden Staaten zu erweitern.** Ich bin Ihnen dankbar für das Knüpfen von Kontakten zwischen unseren Unternehmen, insbesondere für die Unterstützung russischer Unternehmer.

Ich bin überzeugt, dass wir unsere langjährige Zusammenarbeit auch in Zukunft zum Nutzen beider Länder und zum Wohl unserer Bürger stärken werden. Ich wünsche Ihnen weiter gutes Gelingen bei ihrer Arbeit!

Уважаемые руководители и члены Российско-Германской внешне-торговой палаты, примите мои поздравления с юбилеем – 25-летием создания бизнес-ассоциации!

Германия — один из приоритетных партнеров России. Мы высоко ценим растущий уровень торгово-экономического сотрудничества между нашими странами. Последние полгода были непростыми для всего мира. И именно в этот период стало ясно, что мы сталкиваемся со схожими проблемами, и искать их решение необходимо сообща.

Сейчас как никогда важно развивать взаимовыгодные партнерские отношения. И **Российско-Германская внешнеторговая палата вносит значительный вклад в расширение сфер взаимодействия наших государств.** Я благодарен Вам за работу по налаживанию контактов между нашими компаниями и, особенно – за поддержку российских предпринимателей.

Уверен, что в дальнейшем мы продолжим укреплять многолетнее сотрудничество для успеха наших стран и на благо граждан. Желаю вам новых достижений в работе!



Dr. Géza Andreas von Geyr
Botschafter der Bundesrepublik
Deutschland in Russland

Геза Андреас фон Гайр
посол Федеративной Республики Германия
в Российской Федерации

Sehr herzlich gratuliere ich der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer zum 25-jährigen Bestehen!

Bei allem politischen Auf und Ab ist die Kammer stets ein Grundpfeiler der engen deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen gewesen. **Für viele deutsche und russische Unternehmen ist sie tägliche Anlaufstelle und ein vertrauensvoller und kundiger Partner, engagierter Türöffner und kluger Ratgeber.**

Für das gute und enge Miteinander mit der Deutschen Botschaft Moskau sage ich danke. So freue ich mich mit meinen Kolleginnen und Kollegen darauf, gemeinsam mit der sowohl gereiften, wie auch elanvoll und jung gebliebenen Kammer Herausforderungen und Zukunftschancen anzugehen und der deutschen Wirtschaft in Russland weiter eine starke Stimme zu verleihen.

От всего сердца поздравляю Российско-Германскую внешнеторговую палату с 25-летием!

При всех политических взлетах и падениях Российско-Германская ВТП неизменно была основой тесных германо-российских экономических отношений. **Для многих немецких и российских компаний она служит ежедневной приемной, надежным и компетентным партнером, преданным своему делу посредником и мудрым советчиком.**

Позвольте поблагодарить Вас за плодотворное и тесное взаимодействие с Посольством Германии в Москве. ВТП, с одной стороны, уже достигла зрелости, а с другой – остается молодой и полной энтузиазма. Вместе с коллегами я рад возможности сотрудничать с ней в преодолении вызовов и использовании возможностей будущего, чтобы и в дальнейшем придавать голосу немецкого бизнеса в России мощное звучание.

**Dr. Martin Wansleben**

Hauptgeschäftsführer des Deutschen
Industrie- und Handelskammertages (DIHK)

д-р Мартин Ванслебен

главный управляющий
Объединения торгово-промышленных
палат Германии (ДИНК)

Im Namen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und auch persönlich möchte ich der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK Russland) in Moskau sehr herzlich zum 25-jährigen Jubiläum gratulieren.

Aus dem 1995 gegründeten Verband der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation ist **eine etablierte, anerkannte und sehr aktive Organisation mit über 900 Mitgliedsunternehmen entstanden, die für das weltweite Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in über 90 Ländern Vorbild ist.**

Damit Chancen auch verwirklicht werden können, braucht es Brückenbauer — gerade in schwierigen Zeiten! Diese wichtige Funktion nimmt seit nunmehr einem Vierteljahrhundert der Verband in enger Kooperation mit der Delegation der Deutschen Wirtschaft wahr. Seit ihrer Gründung im Jahr 1995 wurde das Mitgliederangebot stetig ausgebaut und damit ihre Attraktivität als Plattform und Bindeglied für die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen kontinuierlich erhöht. Der Erfolg spricht für sich: Mit mittlerweile über 900 Mitgliedsunternehmen ist die AHK Russland der größte ausländische Wirtschaftsverband in Russland.

Ihnen als Präsident, lieber Dr. Rainer Seele, und dem gesamten Vorstand sowie Matthias Schepp als Vorstandsvorsitzender und seinem gesamten Team und den jeweiligen Vorgängerinnen und Vorgängern gilt unser aufrichtiger Dank für Ihren unermüdlichen Einsatz. Herzlichen Glückwunsch zu allem, was bisher erreicht wurde, und gutes Gelingen für die Fortsetzung des erfolgreichen Kurses in den nächsten 25 Jahren!

От имени Объединения торгово-промышленных палат Германии и от себя лично хочу поздравить Российско-Германскую внешнеторговую палату (ВТП) в Москве с 25-летним юбилеем.

На основе созданного в 1995 году Союза немецкой экономики в Российской Федерации возникла **авторитетная, признанная и активно действующая организация, которая насчитывает в своих рядах свыше 900 компаний-членов и служит примером для всей глобальной сети немецких внешнеторговых палат, а также делегаций и представительств немецкого бизнеса в более чем 90 странах.**

Для реализации возможностей необходимы те, кто наводит мосты, особенно в трудные времена! Эту важную функцию ассоциация вот уже четверть века выполняет в тесном сотрудничестве с Представительством Немецкой экономики. С момента основания в 1995 году постоянно расширялось возможности для ее компаний-членов, при этом непрерывно возрастала привлекательность самой ассоциации в качестве платформы и связующего звена в германо-российских экономических отношениях. Успех говорит сам за себя: ВТП является крупнейшей иностранной бизнес-ассоциацией в России, насчитывающей в своих рядах более 900 компаний-членов.

Искренне благодарим Вас, господин президент, д-р Зееле, всех членов правления, а также председателя правления Маттиаса Шеппа, всю его команду и их предшественников за приложенные усилия. От всей души поздравляем с уже достигнутыми успехами и желаем удачи в продолжении успешного курса в следующие 25 лет!



Dr. Rainer Seele

Präsident der Deutsch-Russischen
Auslandshandelskammer (AHK)

д-р Райнер Зеле

президент Российско-Германской
внешнеторговой палаты (ВТП)

In einer Zeit, in der nationale und gesellschaftliche Egoismen nicht selten die Oberhand über Gemeinsein und Solidarität gewinnen, wenden sich Menschen in vielen Ländern von traditionellen Institutionen ab. Die Mitgliedszahlen in Parteien, Kirchen, Gewerkschaften und Vereinen sind rückläufig.

Umso mehr freut es mich zu sehen, wie erfolgreich die deutsche Wirtschaft in Russland auch in den letzten, wahrlich nicht einfachen Jahren zusammensteht. **Die guten Wirtschaftsbeziehungen dienen auch der Annäherung in politisch aufgeregten Zeiten.**

Den Grundstein dafür hat vor 25 Jahren Otto Wolff von Amerongen gelegt, der langjährige Gründungspräsident unserer Vorgänger-Organisation. Trotz aller politischen Hindernisse, die ihm von allen Seiten in den Weg gelegt wurden, hat Amerongen sich unermüdlich und erfolgreich für wichtige Wirtschaftsprojekte und gute Beziehungen zwischen Deutschland und dem großen Nachbarn im Osten eingesetzt. Nicht zuletzt wachsen aus Geschäftsbeziehungen unzählige Kontakte und sogar Freundschaften, die uns tragen.

Es ist mir eine Ehre einem starken und dynamischen Wirtschaftsverband wie der AHK vorzustehen. Ich gratuliere all unseren Mitglieder von Herzen und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Во времена, когда национальный и общественный эгоизм нередко преобладает над общностью и солидарностью, люди во многих странах отворачиваются от традиционных институтов. Сокращается количество членов в политических партиях и церквях, профсоюзах и различных ассоциациях.

Тем отраднее видеть, насколько успешно и сплоченно действует немецкий бизнес в России в последние, поистине непростые годы. **Хорошие отношения в экономике служат, в том числе и сближению в политически беспокойные времена.**

Основу для этого 25 лет назад заложил Отто Вольфф фон Амеронген, основатель и многолетний президент предшественника нашей организации. Несмотря на все политические препоны, чинившиеся ему со всех сторон, Амеронген неустанно и с успехом работал над продвижением важных проектов в экономике, выступая за хорошие отношения между Германией и ее большим восточным соседом. Не менее важно и то, что деловые отношения способны перерасти в приятельские и даже дружеские связи, которые служат нам опорой и поддержкой.

Для меня большая честь возглавлять такое сильное и динамично развивающееся бизнес-объединение, как ВТП. От всей души поздравляю всех членов ВТП и надеюсь на дальнейшее сотрудничество.



Alexej Mordaschow

Aufsichtsratschef von Severstal und
Vizepräsident der Deutsch-Russischen ANK

Алексей Мордашов

председатель совета директоров
ПАО «Северсталь», вице-президент
Российско-Германской ВТП

Bitte nehmen Sie meinen herzlichen Glückwunsch an die Führung und die Mitglieder der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer zum 25-jährigen Gründungstag entgegen!

Seit der Gründung des Verbandes der Deutschen Wirtschaft und später der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer geht diese immer abgewogen und pragmatisch an den Ausbau der russisch-deutschen Handels- und Wirtschaftszusammenarbeit heran. Die Kammer setzt sich nicht nur kontinuierlich für die Interessen deutscher, sondern auch russischer und internationaler Unternehmen ein. Dadurch hat sie in Geschäfts- und Regierungskreisen in Russland und Europas große und unerschütterliche Autorität erworben.

Es ist erfreulich, dass die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer seit vielen Jahren das Konzept eines gemeinsamen Wirtschaftsraums von Lissabon bis Wladiwostok unterstützt und sich für einen intensiveren Dialog zwischen der Europäischen Union und der Eurasischen Wirtschaftsunion ebenso stark macht wie für eine engere Zusammenarbeit zwischen den beiden Wirtschaftsbündnissen auf praktischer Ebene.

Wenn man auf die Leistungen der ANK im letzten Vierteljahrhundert zurückblickt, ist nicht zu übersehen, dass dank der Kammer und dem Einsatz ihrer Mitglieder und Mitarbeiter in verschiedenen Bereichen gemeinsame Großprojekte umgesetzt wurden. Bekannte deutsche Unternehmen haben in russischen Regionen große Fabriken aufgebaut, erhebliche Summen in die russische Wirtschaft investiert, Technologien transferiert und beste Praktiken eingeführt.

Ich bin überzeugt, dass die Kammer auch weiterhin zur Stärkung der gegenseitig vorteilhaften Beziehungen zwischen russischen und deutschen Unternehmern umfassend beitragen wird sowie für das Wohlergehen ihrer Mitglieder sorgen und neue Kooperationspotenziale zwischen unseren Ländern und Völkern erschließen wird.

Примите мои искренние поздравления руководства и членов Российско-Германской внешнеторговой палаты в связи с 25-летием со дня основания.

Российско-Германская палата со времен Союза немецкой экономики и дня своего основания последовательно придерживается позиции сбалансированного и прагматичного подхода к развитию российско-германского торгово-экономического сотрудничества, отстаивает не только интересы германских компаний, но и российских и международных. Это позволило ей завоевать прочный и устойчивый авторитет в деловых и властных кругах в России и Европе.

Отрадно, что много лет Российско-Германская внешнеторговая палата поддерживает концепцию единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока и призывает к более интенсивному диалогу между Европейским Союзом и Евразийским экономическим союзом и к более тесному сотрудничеству двух экономических объединений на практическом уровне.

Оценивая результаты работы ВТП за четверть века нельзя не вспомнить, что во многом благодаря ее активностям, преданности своему делу ее членов и сотрудников были реализованы масштабные совместные проекты в различных сферах, успешно локализованы крупные производственные мощности известных германских компаний в российских регионах, привлечены значительные инвестиции в российскую экономику, осуществлен трансфер технологий и внедрение лучших практик.

Уверен, что Палата и впредь будет всемерно способствовать укреплению взаимовыгодных связей между предпринимательскими сообществами России и Германии, процветанию ее членов, наращиванию потенциала сотрудничества между нашими странами и народами.



Sergej Sobjanin
Oberbürgermeister der Stadt Moskau
Сергей Собянин
мэр Москвы

Ich gratuliere Ihnen und Ihren Kollegen zum 25-jährigen Jubiläum der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer!

Deutschland ist traditionell einer der wichtigsten Handels- und Wirtschaftspartner Moskaus. In der russischen Hauptstadt sind mehr als 500 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung ansässig. Damit liegt Deutschland an zweiter Stelle unter den ausländischen Staaten.

Als eine der größten und effektivsten ausländischen Wirtschaftsverbände in Moskau treibt die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer die russisch-deutsche Handels- und Wirtschaftszusammenarbeit seit vielen Jahren voran. Sie bringt deutsche Investitionen in unsere Hauptstadt.

Ich freue mich auf weitere fruchtbare und gegenseitig vorteilhafte Zusammenarbeit zwischen unseren Ländern ebenso wie auf die weitere konstruktive Beteiligung der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Arbeit und alles Beste.

Поздравляю Вас и Ваших коллег с 25-летним юбилеем Российско-Германской внешнеторговой палаты!

Германия традиционно выступает одним из ключевых торгово-экономических партнеров Москвы. В столице зарегистрировано свыше 500 предприятий с немецким капиталом в уставном фонде, и по этому показателю Германия занимает второе место среди зарубежных стран.

Российско-Германская внешнеторговая палата является одной из крупнейших и эффективных иностранных бизнес-миссий в Москве, многие годы способствует развитию российско-германского торгово-экономического сотрудничества и привлечению немецких инвестиций в экономику российской столицы.

Надеюсь на дальнейшее плодотворное взаимовыгодное сотрудничество между нашими странами при столь же конструктивном участии Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Желаю успехов в Вашей деятельности и всего самого наилучшего.



Andrej Worobjow
Gouverneur des Gebiets Moskau

Андрей Воробьев
губернатор Московской области

Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Gründungstag des Verbandes der Deutschen Wirtschaft als Vorgängerorganisation der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer!

Vor einem Vierteljahrhundert als eine freiwillige Vereinigung von in Russland tätigen deutschen Unternehmen gegründet, hat sich die Kammer zu einer großen und geschätzten Organisation entwickelt. **Heute vertritt sie nicht nur die Interessen der deutschen Wirtschaft, sondern auch der Wirtschaft anderer Länder. Sie gilt zu Recht als führender Spezialist für die Zusammenarbeit mit Russland**, auf dessen Meinung europaweit gehört wird.

In den zurückliegenden Jahren gestaltete die Kammer die russisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen aktiv mit. Von besonderer Bedeutung ist, dass sie die deutsche Unternehmerschaft ständig, umfassend und vor allem schnell über Gesetzesänderungen aufklärt, die auf eine Verbesserung des Investitionsklimas in Russland und seinen Regionen abzielen.

Viele umgesetzte Investitionsprojekte von Unternehmen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und anderen europäischen Ländern im Moskauer Umland sind das Ergebnis der langjährigen effektiven Zusammenarbeit zwischen der Regierung des Gebiets Moskau und der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer. Einige von ihnen sind einzigartig und russlandweit bekannt. Sie dienen als Startrampe für die Geschäftsentwicklung in den Ländern der Eurasischen Wirtschaftsunion.

Ich bin überzeugt, dass das Team der Kammer seine Arbeit erfolgreich fortsetzen wird, um zum Ausbau der russisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen und der Investitionskooperation zwischen der Region Moskau und deutschen Partnern beizutragen.

Примите поздравления с 25-й годовщиной со дня образования Союза немецкой экономики – предшественника Российско-Германской внешнеторговой палаты!

Созданная как добровольное объединение немецких компаний, ведущих дела в России, за четверть века Палата превратилась в крупную и авторитетную организацию. **Сегодня она представляет интересы бизнеса не только Германии, но и других стран. Ее по праву считают ведущим экспертом по вопросам сотрудничества с Россией**, к мнению которого прислушиваются во всей Европе.

Все эти годы Палата активно влияет на развитие российско-германских экономических отношений. Особенно важно, что она постоянно ведет широкую и, самое главное, своевременную разъяснительную работу в германской деловой среде по поводу изменений в законодательстве, направленных на улучшение инвестиционного климата в России и регионах.

В результате многолетнего эффективного сотрудничества Правительства Московской области и Российско-Германской ВТП в Подмоскovie были реализованы многие инвестиционные проекты компаний из Германии, Австрии, Швейцарии и других европейских государств. Некоторые из них признаны уникальными, получили известность на всем российском пространстве, стали стартовой площадкой для развития бизнеса в странах Евразийского Экономического Союза.

Уверен, что коллектив Палаты успешно продолжит деятельность, направленную на дальнейшее развитие российско-германских экономических отношений и расширение инвестиционного сотрудничества Московской области с партнерами из Германии.



Manuela Schwesig

Ministerpräsidentin von
Mecklenburg-Vorpommern

Мануэла Швезиг

премьер-министр федеральной земли
Мекленбург-Передняя Померания

Seit langem bestehen gute Kontakte zwischen Unternehmen aus Mecklenburg-Vorpommern und Russland, insbesondere aus dem Leningrader Gebiet. Gerade diese Regionalpartnerschaft wollen wir weiterhin pflegen und ausbauen. **Seit 25 Jahren ist uns dabei die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer eine zuverlässige Partnerin. Sie hilft, Kontakte zu knüpfen und zu festigen. Das ist sehr wichtig für beide Seiten.**

Ich bin fest davon überzeugt, dass wirtschaftliche Zusammenarbeit, gemeinsamer Austausch und kritischer Dialog der richtige Weg sind.

Ich gratuliere der Auslandshandelskammer sehr herzlich zu ihrem 25-jährigen Bestehen und wünsche uns auch für die Zukunft eine gute Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil!

Между предпринимательскими сообществами Мекленбурга-Передней Померании и России, в частности Ленинградской области, давно сложились хорошие контакты. Именно такое региональное партнерство мы намерены поддерживать и развивать и в дальнейшем. **Верным партнером в этом деле на протяжении 25 лет для нас является Российско-Германская внешнеторговая палата. Она помогает в налаживании и укреплении контактов, что очень важно для обеих сторон.**

Я твердо убеждена, что экономическое сотрудничество, взаимный обмен и критический диалог – вот верный путь.

Сердечно поздравляю Внешнеторговую палату с 25-летием и желаю нам всем продолжения плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества в будущем!



Michael Kretschmer
Ministerpräsident des Freistaates Sachsen

Михаэль Кречмер
премьер-министр федеральной земли
Саксония

Russland und Sachsen sind seit über 300 Jahren eng verbunden. Wir dürfen diese gewachsene Beziehung nicht abbrechen lassen, auch wenn das deutsch-russische Verhältnis derzeit belastet ist. Die Pflege der Wirtschaftsbeziehungen kann dabei helfen.

Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer trägt mit ihrer Präsenz in Russland seit 25 Jahren zur immer engeren wirtschaftlichen Verflechtung von Deutschland und Russland bei. **Sie unterstützt damit den auf vielen Feldern geführten deutsch-russischen Dialog, wie er etwa auf dem Deutsch-Russischen Rohstoff-Forum, gegründet von der TU Bergakademie Freiberg und dem Staatlichen Bergbauinstitut St. Petersburg, gepflegt wird.**

Für den Freistaat Sachsen ist die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer in Russland deshalb ein wichtiger Partner. Ich sage Danke für die Unterstützung der sächsisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen in den vergangenen 25 Jahren. Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum und auf ein weiteres erfolgreiches Vierteljahrhundert. Glück auf!

Russien und Sachsen sind seit über 300 Jahren eng verbunden. Wir dürfen diese gewachsene Beziehung nicht abbrechen lassen, auch wenn das deutsch-russische Verhältnis derzeit belastet ist. Die Pflege der Wirtschaftsbeziehungen kann dabei helfen.

Присутствуя в России на протяжении последних 25 лет, Российско-Германская внешнеторговая палата вносит вклад в расширение экономических связей между Германией и Россией. Тем самым **она способствует германо-российскому диалогу во многих областях, в частности в рамках Российско-Германского сырьевого форума, основанного Техническим университетом Фрайбергской горной академии и Санкт-Петербургским горным университетом.**

Поэтому для федеральной земли Саксония Российско-Германская внешнеторговая палата является важным партнером. Хотел бы поблагодарить Вас за поддержку, которую на протяжении последних 25 лет Вы оказываете саксонско-российским экономическим связям. Сердечно поздравляю с юбилеем и желаю успехов в следующей четверти века. Удачи!



Stephan Weil

Ministerpräsident von Niedersachsen

Штефан Вайль

премьер-министр Нижней Саксонии

Gute Wirtschaftsbeziehungen zwischen Russland und Deutschland sind nicht nur für beide Länder, sondern auch darüber hinaus von großer Bedeutung. Deshalb ist die Arbeit der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) in Moskau so wichtig.

Schon bei meiner ersten Auslandsreise als niedersächsischer Ministerpräsident im Jahr 2013 mit einer großen Wirtschaftsdelegation nach Moskau, Kaluga und St. Petersburg war die AHK eine wichtige Hilfe, ebenso wie bei meinen folgenden Besuchen nicht zuletzt in Niedersachsen russischen Partnerregionen Tjumen und Perm. Die AHK ist darüber hinaus stets ein guter Partner der niedersächsischen Repräsentanz in Moskau und unserer Unternehmen vor Ort.

Wie bedeutsam kontinuierliches Engagement wirtschaftliche Zusammenarbeit ist, zeigt sich gerade in außenpolitisch herausfordernden Zeiten, wie wir sie derzeit erleben.

Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der AHK und ihren Unterstützern gilt daher mein herzlicher Dank und die besten Wünsche für ein erfolgreiches Wirken auch in den kommenden Jahren und Jahrzehnten!

Хорошие отношения России и Германии в экономике имеют большое значение, причем не только для этих двух стран. Именно поэтому так важна деятельность Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП) в Москве.

Еще в ходе моей первой зарубежной поездки в качестве премьер-министра Нижней Саксонии в 2013 году, в ходе которой я с представительной делегацией бизнеса посетил Москву, Калугу и Санкт-Петербург, ВТП оказала мне большую помощь, также как и в ходе моих последующих визитов, прежде всего в Тюменскую область и Пермский край, которые являются регионами-партнерами Нижней Саксонии в России.

Кроме того, ВТП – неизменно хороший партнер представительства Нижней Саксонии в Москве и наших компаний в России. Во времена внешнеполитических трудностей, таких как сейчас, становится особенно очевидно, насколько важна последовательная поддержка экономического сотрудничества.

Выражаю сердечную благодарность всем сотрудникам ВТП и тем, кто их поддерживает, и желаю успеха в работе на годы и десятилетия вперед!



Volker Bouffier
Ministerpräsident Hessens

Фолькер Буфье
премьер-министр Гессена

Seit Jahrhunderten haben die Handelskammern für das Wirtschaftsleben eine große Bedeutung. Das gilt auf regionaler und nationaler, aber auch auf internationaler Ebene. Ich freue mich, der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer zu ihrem 25-jährigen Jubiläum gratulieren zu können.

Hessen unterhält seit 1991 eine Partnerschaft mit der russischen Oblast Jaroslawl. Unser Land, eine der wirtschaftsstärksten Regionen in der Europäischen Union, legt großen Wert auf gute internationale Beziehungen. Das gilt nicht nur für die Wirtschaft, sondern auch zum Beispiel für die Kultur und für andere Bereiche. Regionalpartnerschaften leisten dazu einen großen Beitrag.

Anlässlich des Jubiläums der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer danke ich allen, die hier tätig sind, und wünsche ihnen für die Zukunft weiter viel Erfolg.

На протяжении веков торговые палаты играли важную роль в экономической жизни не только на региональном и национальном, но и на международном уровне. Я рад возможности поздравить Российско-Германскую внешнеторговую палату с ее 25-летним юбилеем.

Гессен с 1991 года поддерживает партнерские связи с Ярославской областью России. Наша федеральная земля, будучи одним из наиболее экономически развитых регионов Европейского Союза, придает большое значение хорошим отношениям на международном уровне. Это касается не только экономики, но также и культуры и других сфер. Немаловажную роль здесь играют региональные партнерства.

По случаю юбилея Российско-Германской внешнеторговой палаты хочу поблагодарить всех, кто здесь работает, и пожелать им дальнейших успехов.



Bodo Ramelow

Ministerpräsident des Freistaates Thüringen

Бодо Рамелов

премьер-министр Тюрингии

Zum 25-jährigen Jubiläum der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer möchte ich im Namen des Freistaates Thüringen herzliche Glückwünsche übermitteln.

Die Wirtschaftskontakte zwischen Thüringen und Russland spielen von Anfang an eine besondere Rolle in den Außenbeziehungen des Freistaates Thüringen. Zahlreiche Unternehmen konnten traditionelle Kontakte wiederbeleben oder neue stabile Firmenbeziehungen aufbauen. Es ist zudem gelungen, mit Verknüpfungen zwischen Unternehmen und in beiden Ländern Wissenschaft und Forschung zum beiderseitigen Vorteil produktionsnah zu entwickeln. Bei allen Vorhaben und Aktivitäten war und ist die AHK Russland eine unverzichtbare und verlässliche Partnerin, die sowohl in Deutschland als in Russland hohes Ansehen genießt. **Gerade in Zeiten, in denen der deutsch-russische Dialog politisch belastet ist, brauchen wir Brückenbauer wie die AHK Russland, um die langjährig gewachsenen Beziehungen nicht abreißen zu lassen.** Aber auch in der weltweiten Corona-Pandemie hat es sich erwiesen, dass die AHK Russland ein stabiler und belastbarer Anlaufpunkt ist, der den Unternehmen hilfreich zur Seite steht.

Ich danke Ihnen und Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich für die langjährige Unterstützung und Begleitung der thüringisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen und wünsche uns allen auch in Zukunft eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

По случаю 25-летнего юбилея Российско-Германской внешнеторговой палаты примите самые теплые поздравления от имени федеральной земли Тюрингия.

Экономические контакты с Россией всегда играли особую роль в международных связях Тюрингии. Многим компаниям удалось восстановить традиционные контакты или установить новые стабильные деловые отношения. Кроме того, удалось использовать связи между деловыми кругами обеих стран для взаимовыгодного развития науки и исследований, тесно связанных с производственной сферой. Во всех проектах и сферах деятельности ВТП была и остается незаменимым и надежным партнером, пользующимся большим авторитетом как в Германии, так и в России. **Именно во времена политических сложностей в германо-российском диалоге нам нужны такие организации, как ВТП, чтобы не допустить разрыва отношений, выстраиваемых долгие годы.** Но и во время глобальной пандемии коронавируса стало очевидно, что ВТП – стабильный и надежный помощник для бизнеса.

Позвольте искренне поблагодарить Вас и Ваших сотрудников за многолетнюю поддержку и сопровождение экономических отношений между Тюрингией и Россией и пожелать всем нам успешного сотрудничества в будущем.



Sergej Katyrin

Präsident der Industrie- und Handelskammer der Russischen Föderation

Сергей Катырин

президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

Im Namen der Industrie- und Handelskammer der Russischen Föderation und auch persönlich möchte ich der ganzen Mannschaft der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer herzlich zu Ihrem großartigen Jubiläum – 25 Jahre seit der Gründung – gratulieren.

Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer hat einen ereignisreichen Weg zurückgelegt. **Heute genießt sie als größter ausländischer Wirtschaftsverband in Russland zu Recht ein hohes Ansehen nicht nur in der Geschäftswelt, sondern auch bei den Regierungen Russlands und Deutschlands.**

Unsere beiden Organisationen verbindet eine enge Partnerschaft, die auf gemeinsamen Zielen beruht: der Förderung des Unternehmertums, der Verbesserung des Geschäftsklimas und der Vertiefung der Handels-, Wirtschafts- und Investitionskooperation zwischen Russland und Deutschland.

Ich freue mich aufrichtig auf weitere gute Zusammenarbeit und weitere Entwicklung der deutsch-russischen Geschäftsbeziehungen.

Der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer, ihren Managern und ihrem Team wünsche ich auch für die Zukunft viel Erfolg, gutes Gelingen und alles Gute!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и от себя лично позвольте сердечно поздравить весь коллектив Российско-Германской внешнеторговой палаты с замечательным юбилеем – 25-летием со дня основания!

За эти годы Российско-Германская внешнеторговая палата прошла насыщенный событиями путь и сегодня представляет собой крупнейшее объединение иностранного бизнеса в России, пользуется заслуженным авторитетом не только среди предпринимательского сообщества, но и у руководства России и Германии.

Наши организации связывают тесные партнерские отношения, в основе которых лежат общие цели по развитию предпринимательства, совершенствованию делового климата и углублению торгово-экономического, инвестиционного сотрудничества между Россией и Германией.

Искренне надеюсь на дальнейшее плодотворное сотрудничество и развитие Российско-Германских деловых отношений.

Хотел бы пожелать Российско-Германской внешнеторговой палате, ее руководству и коллективу дальнейших успехов, благополучия и процветания!



Alexander Schochin

Präsident des Russischen Industriellen- und Unternehmerverbandes

Александр Шохин

президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Im Namen des Russischen Industriellen- und Unternehmerverbandes (RSPP) gratuliere ich Ihnen zum 25-jährigen Gründungstag der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer.

Aufbauend auf den vom Verband der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation geschaffenen Grundlagen haben Sie einen langen Weg voller wichtiger Ereignisse und Erfolge hinter sich. Die Kammer hat sich zu einem der größten und angesehensten ausländischen Wirtschaftsverbände in Russland entwickelt.

Die deutsche Wirtschaft tat und tut viel für die russische Wirtschaft und unseren beiderseitigen Handel, der Beitrag der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer dazu ist groß.

Für den RSPP sind Sie ein zuverlässiger und engagierter Partner, der bereit ist, die gemeinsamen Interessen unserer Geschäftsleute mit vereinten Anstrengungen zu verteidigen, sowie interessante und vielversprechende Projekte umzusetzen und neue Kooperationsbereiche zu entdecken.

Ich bin überzeugt, dass unsere fruchtbare Kooperation sich in gebührender Weise in der Arbeit des im Aufbau befindlichen Rates für Geschäftskooperation Russland-Deutschland niederschlagen wird. Wir bedanken uns bei Ihnen auch für Ihre standfeste und unparteiische Haltung in schwierigen Fragen, die mit der Entwicklung der bilateralen und multilateralen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen verbunden sind, vor allem im eurasischen Raum.

Der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer und ihren Mitgliedern wünsche ich Erfolg und Gedeihen in vielen künftigen Jahren.

От имени Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) поздравляю вас со знаменательной датой – 25-летием создания Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Опираясь на основу, заложенную Союзом немецкой экономики в Российской Федерации, вы проделали большой путь, наполненный значимыми событиями и достижениями, и стали одним из наиболее крупных и авторитетных объединений иностранного бизнеса в России.

Германский бизнес многое сделал и делает для российской экономики и нашей взаимной торговли, и в этом отчетливо виден большой вклад Российско-Германской внешнеторговой палаты.

Для РСПП вы являетесь надежным и инициативным партнером, готовым совместными усилиями отстаивать общие интересы наших деловых сообществ, реализовывать интересные и перспективные проекты, осваивать новые направления взаимодействия.

Уверен, что наше плодотворное сотрудничество найдет достойное отражение и в деятельности создаваемого сейчас Совета делового сотрудничества Россия – Германия. Мы также благодарны Вам за Вашу принципиальную, независимую позицию в сложных вопросах, связанных с развитием двусторонних и многосторонних торгово-экономических связей, прежде всего, на Евразийском пространстве.

Желаю Российско-Германской внешнеторговой палате и ее членам успехов и процветания на годы вперед.

**Oliver Hermes**

Vorstandsvorsitzender und
CEO der Wilo Gruppe,
Vorsitzender des Ost-Ausschusses der
deutschen Wirtschaft e.V.

Оливер Хермес

председатель правления и
генеральный директор Группы Wilo,
председатель Восточного комитета
германской экономики

Euer unermüdlicher Einsatz seit nun 25 Jahren für die Förderung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Russland und Deutschland ist für die rund 900 Mitgliedsunternehmen enorm wichtig.

Die Wilo Gruppe ist als Premiumhersteller für Pumpen und Pumpensysteme seit über 20 Jahren erfolgreich in Russland tätig. Besonders die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass unsere Produkte Teil kritischer Infrastrukturen sind. Deshalb wurden wir unter anderem in Russland als „strategisch wichtig“ eingestuft. Nächstes Jahr feiern wir bereits fünfjähriges Bestehen unserer russischen Tochtergesellschaft mit Produktionsstätte in Noginsk (Region Moskau).

Dies alles wäre ohne Eure langjährige, tatkräftige Unterstützung nicht möglich gewesen. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle herzlich bei Ihnen, lieber Herr Schepp und Ihrem Team. Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum und auf viele weitere Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit!

Ваши неустанные усилия по развитию двусторонних экономических связей России и Германии, предпринимаемые в последние 25 лет, чрезвычайно важны для 900 компаний-членов.

Группа Wilo, производитель насосов и насосных систем премиум-класса, успешно работает в России уже более 20 лет. Во время пандемии коронавируса стало особенно очевидно, что наши продукты относятся к критически важной инфраструктуре. По этой причине наша компания признана «стратегически важной» в том числе и в России. В следующем году мы будем отмечать пятилетие нашего российского дочернего предприятия с производственной площадкой в Ногинске (Московская область).

Все это было бы невозможным без вашей многолетней активной поддержки. Пользуясь случаем, хочу выразить свою благодарность Вам, уважаемый господин Шепп, и Вашей команде. От всей души поздравляю с 25-летием и желаю успешного сотрудничества на долгие годы вперед!



Igor Setschin

CEO Rosneft

Игорь Сечин

главный исполнительный директор
ПАО «НК «Роснефть»

Ich gratuliere Ihnen zum 25-jährigen Gründungsjubiläum der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK).

Die AHK vereint mittlerweile den größten und wichtigsten Teil der in Russland tätigen deutschen Unternehmen unter ihrem Dach. Die Kammer ist der größte ausländische Wirtschaftsverband in unserem Land. Dank ihrer effektiven Arbeit, die auf Kompetenz und tiefen Kenntnis der Probleme von Unternehmern beruht, genießt sie hohes Ansehen.

Rosneft besitzt Anteile an drei Ölraffinerien in Deutschland und arbeitet seit vielen Jahren mit deutschen Partnern erfolgreich zusammen, darunter Siemens, Linde und SAP. Wir schätzen das erreichte Niveau der Kooperation sehr und hoffen uns auf dessen weiteren Ausbau.

Herzlichen Glückwunsch zum AHK-Jubiläum und alles Gute!

Поздравляю Вас с 25-летием создания Российско-Германской внешнеторговой палаты (ВТП).

Сегодня ВТП объединяет значительную часть германского бизнеса, работающего в России, и является крупнейшей иностранной бизнес-ассоциацией в нашей стране. Она пользуется высоким авторитетом благодаря эффективной работе, в основе которой – компетентность и предметное знание проблем предпринимателей.

Компания «Роснефть» владеет долями в трех нефтеперерабатывающих заводах в Германии и в течение многих лет успешно сотрудничает с германскими партнерами, в числе которых — Siemens, Linde, SAP. Мы высоко ценим достигнутый уровень взаимодействия и рассчитываем на его дальнейшее развитие.

Еще раз поздравляю Вас с юбилеем ВТП и желаю всего наилучшего.



assmann
beraten + planen



Planung

- Generalplaner
- Architektur
- Tragwerksplanung
- TGA Planung
- Autorenaufsicht
- Bauphysik
- Untertagebau
- Umweltgerechte Planung
- Infrastrukturprojekte
- Städtebauplanung

Projektsteuerung

- Due Diligence
- Terminplanung, Costcontroll, Qualitätskontrolle
- Vertragsmanagement
- Technischer Auftraggeber
- Bauaufsicht
- Kostenoptimierung des Projekts
- Überwachung der Projektausführung
- Inbetriebnahme
- Garantiephase

Begleitung von Ausschreibungen

- Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen
- Analyse der Angebote
- Kostenoptimierung
- Vertragsverhandlungen in allen Phasen
- Juristische Konsultationen

Assmann Beraten + Planen ist eine der markantesten und zuverlässigsten Gesellschaften im Bereich der Generalplanung und der Projektsteuerung. Die Firma wurde vor 65 Jahren in Deutschland gegründet und entwickelt sich erfolgreich auf dem russischen Markt seit 1998.

Unsere umfangreichen Erfahrungen erlauben es uns, in solchen Sphären zu arbeiten, wie: Produktion und Industriebau, Flughafenbau inklusive Infrastruktur, kulturelle und Bildungseinrichtungen, Sport-, und Erholungseinrichtungen, Handels- und Bürozentren, sowie Projekte im Wohnungsbau.

Unser Team hat bereits mehr als 200 Großprojekte erfolgreich realisiert. Darunter zum Beispiel den Flughafen Moskau Sheremetjewo (Terminal C und E, sowie den S-Bahnhof Aeroexpress), die Flughafenkomplexe in Wladiwostok, Rostow am Don und Chabarowsk. Des Weiteren das Gasturbinenwerk «Siemens» und den Betrieb für Haushaltsgeräte «Bosch» in St. Petersburg. Sowie die Werke von Volkswagen und Continental in Kaluga.

Weitere Meilensteine in unserer Tätigkeit als Generalplaner und Projektsteuerer waren der Industriepark «LEMKON», das Zementwerk für «Tulazement» und die Fabrik für Lacke- und Farben für Hempel.

Besonders stolz sind wir auf das

Flughafenprojekt «Platov» in Rostow am Don. Dieser Flughafen wurde nach Umfragen der Meinungsforschungsagentur «Skytrax» als bester regionaler Flughafen in Russland und der GUS ausgezeichnet.

Assmann Beraten + Planen bietet nicht nur Dienstleistungen seiner hochqualifizierten Spezialisten und seine vieljährige Erfahrung an, sondern erarbeitet auch Machbarkeitsstudien und Geschäftspläne. Wir suchen immer für unsere Kunden den optimalen Weg, flache Organisationsstrukturen ohne bürokratische Hemmnisse erlauben uns schnell und zielorientiert zu entscheiden und zu handeln. Der Schlüssel zum Erfolg sind natürlich unsere Mitarbeiter mit langjähriger Erfahrung.

Zudem bieten wir einen ausgezeichneten Mix aus Innovation, Rentabilität, Zuverlässigkeit und Qualität an.

«... Wir sind stolz, Teil des russischen Marktes zu sein und sind bereit, unsere Erfahrungen anzuwenden, egal welcher Schwierigkeitsgrad. Ja nach Wunsch des Auftraggebers entwickeln und betreuen wir das entsprechende Projekt, angefangen von der ersten Konzeption und der Planung über die Grundsteinlegung bis hin zur Begleitung des Projektes während der Garantiezeit und darüber hinaus...»

Alexander Berthold, Gesellschafter und Geschäftsführer
der OOO Assmann Beraten + Planen
im Interview mit der Fachzeitschrift RBK



LEBENSMITTELBRANCHE WEITER WACHSTUMSSTARK



Die Herstellung von Lebensmitteln und Getränken ist 2020 eine der wenigen Wachstumsbranchen in Russland. Auch in der Corona-Krise. Im 1. Halbjahr 2020 ermittelte Rosstat ein Plus von **6,5 Prozent** gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Damit konnte die Produktion trotz eines zweimonatigen Lockdowns der Wirtschaft und bei stark gesunkenen Realeinkommen zulegen. Die Branche profitierte in den Monaten mit Ausgangsbeschränkungen von Sondergenehmigungen für den Produktionsprozess und davon, dass Lebensmittelgeschäfte weiter geöffnet bleiben durften. Einige Hersteller von alkoholhaltigen Getränken schwenkten auf die Produktion von Desinfektionsmitteln um.

Russlands Warenaustausch wandelt sich

Im Rekordjahr 2013 handelte Russland Waren für 842 Milliarden US-Dollar. Seitdem hat der Warenaustausch mit dem Ausland unter fallenden Rohstoffpreisen, Sanktionen und Wirtschaftskrisen gelitten. Im Jahr 2019 lag das Volumen bei **674 Milliarden US-Dollar** – also ein Fünftel weniger als im Rekordjahr. Dennoch blieb der Außenhandelsüberschuss hoch, weil die Importe ähnlich stark gesunken sind wie die Exporte.

Erhebliche Auswirkungen auf den Warenverkehr im laufenden Jahr 2020 hat die Corona-

na-Pandemie. Der dramatische Ölpreisverfall zu Jahresbeginn, die global gesunkene Nachfrage nach Energieträgern und auch der milde Winter lassen die Exporterlöse abschmelzen. Zwischen Januar bis Mai 2020 sind die Exporte laut Zollstatistik um 22 Prozent gesunken, die Importe nur um 7 Prozent. Positiv wirkt sich der rasant gestiegene Goldpreis aus: Im 2. Quartal 2020 erzielte Russland laut Zentralbank höhere Exporterlöse mit dem Edelmetall als mit Erdgas.

Russlands Außenhandel im Fünf-Jahres-Vergleich (in Milliarden US-Dollar)

	2014	2019	Veränderung 2019/2014 in Prozent
Importe	286,65	247,16	-13,8
Exporte	497,83	426,72	-14,3
Handelsbilanzsaldo	211,19	179,56	-14,0

Quelle: UN Comtrade

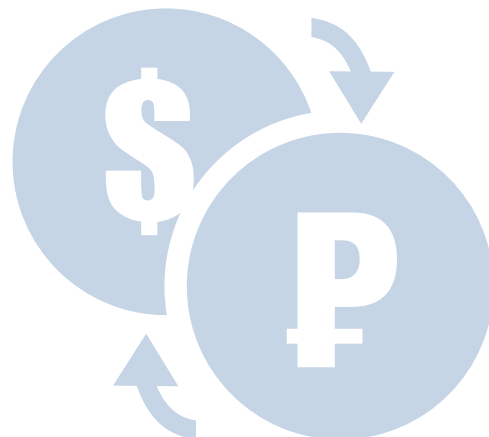


Anapa statt Antalya

Die Tourismusbranche, die unter Corona besonders gelitten hat, kam unter den Förderschirm der russischen Regierung. Wer in Russland Urlaub macht, bekommt vom Staat künftig einen Zuschuss. Reisende sollen rund ein Fünftel ihrer Buchungskosten erstattet bekommen. 15 Milliarden Rubel (rund 180 Millionen Euro) stehen dafür zur Verfügung.

Die Aktion ist Teil des staatlichen Rettungsplans für die Branche. Allein in Moskau könnte jedes fünfte Hotel geschlossen bleiben, fürchtet der Wirtschaftsverband Delowaja Rossija. Außerdem müssen nach Schätzungen des Verbands der Reiseveranstalter (ATOR) **20 bis 30 Prozent** der Reisebüros ihr Geschäft aufgeben, besonders, wenn sie auf internationale Ziele spezialisiert sind.

Die Regierung plant, den Ausbau des Inlandstourismus in den Rang eines „Nationalen Projektes“ zu erheben. Das würde massive Finanzhilfen aus dem Staatshaushalt bedeuten. Zuständig für die Ausarbeitung des Maßnahmenpakets ist die Föderale Agentur für Tourismus (Rosturism). Bis zum Herbst 2020 soll das Projekt vorliegen.



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

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ МЕНЯЕТСЯ

Внешняя торговля России в пятилетнем сравнении (в млрд долларов США)

	2014	2019	Изменение 2019/2014 в %
Импорт	286,65	247,16	-13,8
Экспорт	497,83	426,72	-14,3
Сальдо торгового баланса	211,19	179,56	-14,0

Источник: UN Comtrade

В рекордном 2013 году объем внешней торговли России составил 842 млрд долларов. С тех пор на нем отразились и падение цен на сырье, и санкции, и экономические кризисы. В 2019 году его объем составил **674 млрд долларов** – на 20% меньше, чем в рекордном году. Тем не менее, положительное сальдо внешней торговли оставалось высоким, поскольку импорт упал так же резко, как и экспорт. Значительное влияние на товарооборот окажет в 2020 году пандемия. Резкое паде-

ние цен на нефть в начале года, глобальное сокращение спроса на энергоресурсы и мягкая зима привели к снижению экспортных поступлений. Согласно таможенной статистике, в период с января по май 2020 года экспорт упал на 22%, а импорт – всего на 7%. Положительно сказалась быстро растущая цена на золото: по данным Центробанка, во втором квартале 2020 года доходы от экспорта золота впервые в истории современной России превысили выручку от экспорта газа.



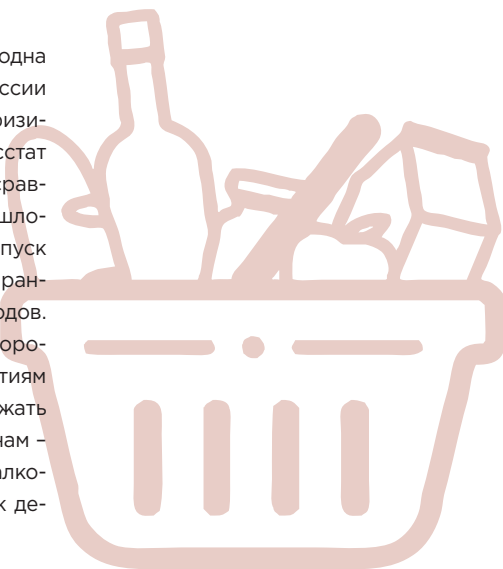
Анапа вместо Анталии

Индустрия туризма, одна из особо пострадавших от коронавируса, попала в программу поддержки правительства РФ. Государство готово компенсировать примерно пятую часть расходов на отдых гражданам, которые проведут отпуска в российских регионах. Всего на эти цели будет выделено 15 млрд руб.

Это часть государственного плана по спасению отрасли. По оценкам бизнес-ассоциации «Деловая Россия», только в Москве закрытой может остаться каждая пятая гостиница. Кроме того, по подсчетам Ассоциации туроператоров России, **от 20% до 30%** турагентств будут вынуждены прекратить свою деятельность, особенно если они специализируются на международных направлениях. В России появится нацпроект по внутреннему туризму. Он поможет начать масштабные инвестиции в туристскую инфраструктуру. Работу над нацпроектом ведет Ростуризм. Проект будет представлен осенью.

Пищевая промышленность продолжает рост

Производство пищевых продуктов – одна из немногих растущих отраслей в России в этом году. Даже во время корона-кризиса. В первой половине 2020 года Росстат зафиксировал рост **на 6,5%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отрасль смогла нарастить выпуск продукции, несмотря на два месяца карантина и резкое падение реальных доходов. Это объясняется тем, что в период коронавирусных ограничений предприятиям отрасли было разрешено продолжать производство, а продуктовым магазинам – работу. Некоторые производители алкогольных напитков перешли на выпуск дезинфицирующих средств.



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

Russischer Arbeitsmarkt: schnelle Erholung oder tiefes Tal?

Corona, Corona – das in diesem Jahr dominierende Thema hatte auch starke Konsequenzen für den russischen Arbeitsmarkt. Russland hat verhältnismäßig spät auf die Pandemie reagiert, dann aber einen (zumindest in der Hauptstadt) harten Lockdown verhängt. Dabei haben die eher holprige Einführung der Restriktionen und viele regionale Sonderregelungen für einige Verwirrung bei Unternehmen und Arbeitnehmern gesorgt.

—
Christian Tegethoff, CT Executive Search

Wie haben sich der Lockdown, die Reisebeschränkungen und der weltweite Konjunkturbruch konkret auf den russischen Arbeitsmarkt ausgewirkt? Diese Fragen sind nicht ganz einfach zu beantworten, denn die zur Verfügung stehenden offiziellen Zahlen geben die tatsächliche Situation nur zum Teil wieder.

Die offizielle Arbeitslosenquote lag im August bei 6,3 Prozent. Damit wurde zwar ein Anstieg fixiert (Arbeitslosenquote Ende 2019: 4,6 Prozent), die tatsächliche Arbeitslosigkeit dürfte allerdings nach Einschätzung vieler Marktbeobachter deutlich darüber liegen.

Verluste in der Statistik

In Russland meldet sich traditionell nur ein Teil der Arbeitssuchenden arbeitslos – und nur dieser geht in die Statistik ein. Die tatsächlichen Jobverluste sind höher, aber nicht relevant für die Arbeitslosenquote, weil sie zu einem beträchtlichen Teil von Migranten ausgeführt worden sind. Dies betrifft gerade die besonders krisengeschüttelte Gastronomie. Ein Teil der „Gastarbeiter“ ist in seine Heimatländer zurückgekehrt, andere harren in Russland aus und hoffen auf neue Beschäftigungsmöglichkeiten.

Aufschlussreich ist, dass die Gesamtsumme der in Russland ausbezahlten Gehälter im Zeitraum März bis Mai 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zum ersten Mal seit zwei Jahrzehnten zurückgegangen ist. Laut FinExpertiza betrug der Rückgang 4,7 Prozent. Dieser Indikator bildet die zu-

rückgegangene Arbeitstätigkeit deutlich ab, wobei offen bleibt, zu welchen Anteilen die Schrumpfung auf verlorene Arbeitsplätze, unbezahlten Urlaub oder Gehaltskürzungen zurückzuführen ist.

Kredite für Gehälter

Auffällig ist, dass sich viele Unternehmen anders verhalten haben als in vorherigen Krisen. Die meisten Firmen haben versucht, ihre Mitarbeiter zu halten, und auf schnelle Entlassungen verzichtet. Diese Einschätzung von Beobachtern ist in den letzten Monaten oft durch die Presse gegangen und sie deckt sich auch mit dem Bild, das wir aus den Gesprächen mit unseren Kunden und Kontakten in Russland gewonnen haben.

Bei der Bindung von Arbeitskräften konnten die Unternehmen auf staatliche Unterstützung zurückgreifen, wie etwa vergünstigte Kredite, die dann zur Zahlung von Löhnen und Gehältern verwendet werden konnten. Insgesamt gelten die russischen Arbeitsmarktinstrumente im internationalen Vergleich allerdings als verbesserungsfähig. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in Ländern wie Polen oder Tschechien stehen den Unternehmen heutzutage elaborierte und finanziell gut ausgestattete Kurzarbeitsprogramme zur Verfügung.

Wirtschaft übt Krisenmanöver

Wir haben im April eine Umfrage unter unseren Kunden in Russland durchgeführt. Befragt wurden vor allem mittelständische

produzierende Unternehmen dazu, wie sie auf die coronabedingten Regelungen reagiert haben.

Dabei hat sich gezeigt, dass alle Respondenten zügig Maßnahmen zum Social Distancing umgesetzt haben. Wo möglich wurde auf Homeoffice umgestellt und Schichtbetrieb eingeführt, nicht-essenzielle Einrichtungen wie Kantinen wurden zum Teil geschlossen, um persönliche Kontakte der Mitarbeiter zu minimieren.

Alle der befragten Unternehmen haben auf Entlassungen verzichtet und das erklärte Ziel verfolgt, die russischen Landesgesellschaften mit der kompletten Belegschaft durch die Krise zu manövrieren.

Zu dieser Entscheidung hat sicher beigetragen, dass die meisten der im April befragten Unternehmensleitungen mit einer schnellen wirtschaftlichen Erholung gerechnet haben.

Mögliche Zukunftsszenarien

Wie wird sich der russische Arbeitsmarkt nun mittel- und längerfristig entwickeln? Hierzu ist eine Vielzahl von möglichen Szenarien zu hören.

Die Boston Consulting Group hat Anfang Juni vier Szenarien vorgestellt – ein optimistisches, ein pessimistisches, ein Basisszenario und einen Entwicklungspfad, der mit „Die Neuen 1990er Jahre“ betitelt wurde. Im letzteren Fall droht eine langfristige, in verschiedenen Regionen der Welt immer wieder aufflackende Pandemie, ohne dass ein Impfstoff gefunden werden könnte. Die Folge wäre



Im Push-Pull-Szenario, das als Basiszenario als am wahrscheinlichsten angenommen wird, läuft es auf eine mittelfristige Arbeitslosenquote von 8 bis 10 Prozent hinaus. In diesem Szenario käme es zu mehreren Corona-Wellen, bis das Virus schließlich durch einen Impfstoff eingedämmt werden kann.

eine globale, langfristige Wirtschaftskrise, die in Russland massive Arbeitsmarktverwerfungen hervorrufen würde.

Im Push-Pull-Szenario, das als Basiszenario als am wahrscheinlichsten angenommen wird, läuft es auf eine mittelfristige Arbeitslosenquote von 8 bis 10 Prozent hinaus. In diesem Szenario käme es zu mehreren Corona-Wellen, bis das Virus schließlich durch einen Impfstoff eingedämmt werden kann.

Alles Corona?

Wie plausibel sind diese Prognosen? Auffällig ist jedenfalls, dass sie die weitere Ent-

wicklung der Corona-Situation als einzig wirksamen Faktor annehmen. Die Frage bleibt, ob nicht auch andere Einflussgrößen relevant sind, wie etwa der Ölpreis. Dessen Höhe hat direkte Auswirkungen auf die Fähigkeit des russischen Staates, Unterstützungsprogramme für Unternehmen aufzulegen und die Wirtschaft durch Investitionen zu beleben.

Jedenfalls scheint es plausibel, mittelfristig von einer höheren Arbeitslosenquote auszugehen, die auch offiziell im niedrigen zweistelligen Bereich liegen kann. Sicherlich können nicht alle Arbeitsplätze

schnell ersetzt werden, die vor allem in der Gastronomie, im Tourismus und in der Dienstleistungsbranche verlorengegangen sind. Die erhöhte Nachfrage in manchen Bereichen – etwa im Bereich der IT und internetbasierten Geschäftsmodelle – kann diese Ausfälle nur zu einem kleinen Teil kompensieren. ■



**Machen Sie mit beim Komitee
Personalfragen der AHK Russland**
[russland.ahk.de/netzwerk/komitees-
arbeitsgruppen/personal/-hr](http://russland.ahk.de/netzwerk/komitees-arbeitsgruppen/personal/-hr)

Рынок труда: быстрое восстановление или глубокая депрессия?

«Корона», «корона» – доминирующая тема года имела серьезные последствия и для российского рынка труда. Россия относительно поздно отреагировала на пандемию, но затем ввела жесткую изоляцию (по крайней мере, в столице). Довольно неровное введение ограничений и множество региональных спецправил вызвали некоторое замешательство у компаний и сотрудников.

—
Кристиан Тегетхофф, CT Executive Search

Как изоляция, ограничения на поездки и глобальный экономический спад на самом деле повлияли на российский рынок труда? На эти вопросы нелегко ответить, поскольку имеющиеся официальные данные лишь частично отражают реальную ситуацию.

Официальный уровень безработицы в августе составил 6,3%. Тем самым был зафиксирован рост (уровень безработицы на конец 2019 года составил 4,6%), но, по мнению многих обозревателей рынка, фактическая безработица должна быть значительно выше.

Потери в статистике

В России только часть людей, ищущих работу, традиционно регистрируется в качестве безработных – и только эта часть отражается в статистике. Фактическое число потерявших работу намного выше, но они не учитываются в официальной статистике, так как в преобладающем большинстве это мигранты. Прежде всего, это касается сферы общественного питания, которая особенно пострадала от кризиса. Часть «гастарбайтеров» вернулась в свои страны, другие остаются в России и надеются на новые рабочие места.

Показательно, что общая сумма выплачиваемых зарплат в России с марта по май 2020 года впервые за два десятилетия снизилась по сравнению с тем же периодом

прошлого года. По данным FinExpertiza, это снижение составило 4,7%. Этот индикатор ясно показывает снижение трудовой активности, хотя еще предстоит выяснить, в какой мере это снижение связано с потерей рабочих мест, неоплачиваемыми отпусками или сокращением заработной платы.

Кредит на зарплату

Примечательно, что многие компании вели себя иначе, чем во время предыдущих кризисов. Большинство компаний пытались сохранить своих сотрудников и не торопились увольнять их. Эта оценка наблюдателей в последние несколько месяцев часто встречалась в прессе, и она также совпадает с картиной, которую мы получили в результате общения с нашими клиентами и контактами в России.

Для удержания работников компании могли обращаться за государственной поддержкой, например, льготными кредитами, которые затем можно было использовать для выплаты заработной платы. В целом, однако, считается, что инструменты российского рынка труда нуждаются в улучшении по сравнению с другими странами. Не только в Германии, но и в таких странах, как Польша и Чехия, компании теперь имеют тщательно продуманные и хорошо финансируемые программы неполного рабочего времени.

Антикризисные маневры бизнеса

В апреле мы провели опрос среди наших клиентов в России – прежде всего, средних производственных предприятий. В частности, мы их спросили, как они отреагировали на меры, принятые в связи с пандемией.

Оказалось, что все респонденты быстро реализовали меры по соблюдению социального дистанцирования. По возможности компании перевели сотрудников на удаленную работу или ввели сменный график; второстепенные структуры, такие как столовые, были частично закрыты, чтобы минимизировать личные контакты между сотрудниками.

Все опрошенные компании воздержались от увольнений, преследуя при этом цель – провести через кризис свои российские дочерние компании со всей имеющейся командой.

Это решение, безусловно, объясняется тем, что большинство опрошенных в апреле руководителей компаний ожидали быстрого восстановления экономики.

Возможные сценарии будущего

Как будет развиваться российский рынок труда в среднесрочной и долгосрочной перспективе? Здесь можно услышать множество самых разных сценариев.

В начале июня компания Boston Consulting Group представила четыре сценария: оптимистичный, пессимистичный, базовый и направление развития под на-



В двухтактном сценарии, который считается наиболее вероятным базовым сценарием развития, речь идет о среднесрочном уровне безработицы от 8% до 10%. Этот сценарий предусматривает несколько волн пандемии, прежде чем, наконец, появится возможность сдерживать вирус вакциной.

званием «Новые 1990-е». В последнем сценарии угрожает долговременная пандемия, которая будет вспыхивать снова и снова в разных регионах мира, а вакцина так и не будет найдена. Следствием этого станет глобальный долгосрочный экономический кризис, который вызовет массовые перекося на рынке труда в России.

В двухтактном сценарии, который считается наиболее вероятным базовым сценарием развития, речь идет о среднесрочном уровне безработицы от 8% до 10%. Этот сценарий предусматривает несколько волн пандемии, прежде чем, наконец, появится возможность сдерживать вирус вакциной.

Все «корона»?

Насколько убедительны эти прогнозы? В любом случае в глаза бросается, что главная роль в этих прогнозах отводится лишь коронавирусу. При этом стоит задуматься, не имеют ли значения и другие важные факторы, например, цена на нефть. Именно ее уровень напрямую влияет на способность российского правительства создавать программы поддержки бизнеса и стимулировать экономику за счет инвестиций.

В любом случае наиболее правдоподобным представляется прогноз повышенного уровня безработицы в среднесрочной перспективе, который официально может

находиться в пределах низкого двузначного значения. Конечно, не всем рабочим местам, которые были потеряны в сфере общепита, туризма и обслуживания, можно быстро найти замену. Повышенный спрос в некоторых областях, таких как ИТ и бизнес-модели онлайн, может лишь в небольшой степени компенсировать эти потери. ■



Присоединяйтесь к комитету ВТП по вопросам персонала:
russland.ahk.de/ru/vtp/komitety-i-rabochie-gruppy/personal-/hr

Kindeswohl als Exportschlager

In Deutschland, dem bevölkerungsreichsten Land der EU, werden jährlich gut 800.000 Kinder geboren. Jedem siebten Baby kaufen die Eltern im Internet eine Wickelkommode aus der fernen Stadt Wotkinsk in Russland. Was die Herstellung der Kindermöbel dort mit dem Raketenbau zu tun hat, warum Kinderwagen aus Russland verschwunden sind und der Export von Kinderartikeln in die EU für russische Hersteller lukrativer ist als der Absatz im eigenen Land, erfahren Sie in dieser Reportage.

—
Margarita Afanasyeva, AHK Russland

Eine Direktverbindung nach Wotkinsk existiert nicht, man muss erst den Flieger nach Ischewsk nehmen, die Hauptstadt der Udmurtischen Republik, ca. 1200 Kilometer östlich von Moskau. Auf der Autofahrt vom winzigen Flughafen der Regionalhauptstadt ins 50 Kilometer entfernte Wotkinsk sieht man immerfort Vierzigtonner in die Gegenrichtung eilen. Einige davon haben sicherlich Kindermöbel für Deutschland geladen.

Viele Städte des Goldenen Rings, den Russlandreisende gewiss kennen, entstanden häufig um eine Kremlfestung herum. Ähnlich ist es bei Städten im Ural, nur dass sie im Umkreis von Industriebetrieben gebaut wurden. Auch Wotkinsk ist so eine „Monostadt“, den Kennern allerhöchstens als Heimat von Pjotr Tschaikowski bekannt, 1759 rings um ein Stahlwerk angelegt. Auf 100 Quadratkilometern leben hier heute 100.000 Menschen. Über die Zeit ist die Stadt dank dem Maschinenbaubetrieb „Wotkinskij sawod“ zum größten Industriezentrum Udmurtiens angewachsen. Das Werk – die Revolution überlebt, die Sowjetzeit überdauert und die Perestroika überstanden – liegt heute wie zum Ausdruck seiner Geltung mitten in der Stadt: Man fährt immer daran vorbei, wo auch

immer es hingeht. Auch der Weg zur Fabrik der Unternehmensgruppe Topol, die die Kindermöbel nach Europa exportiert, führt um dieses Werksgelände herum.

Kinderwagen und Raketen

„Zwei Drittel aller russischen Kampftraketen, ob land- oder seegestützt, werden in Wotkinsk gebaut“, sagt Artjom Kitajew mit sichtlichem Stolz, Direktor eines der Produktionsbetriebe der Topol-Gruppe. Eine der bekanntesten Raketen, die das traditionsreiche Werk in Wotkinsk bis vor kurzem herstellte, ist die „Topol-M“ – bis heute das Rückgrat des atomaren Schilds der Russischen Föderation. Doch der Betrieb der Topol-Gruppe, die doch tatsächlich nach der Rakete benannt wurde, hat mit dem Raketenbau nichts weiter zu tun.

Im Gegenteil, das Unternehmen ist voll und ganz dem zukünftigen Leben zugewandt: Nebst Ausrüstung für den Öl- und Gassektor sowie Haushaltsgeräten werden am hiesigen Standort Kindermöbel hergestellt. Die deutsche Tochter der Firmengruppe, die 2018 im nordrhein-westfälischen Hilden gegründete Polini GmbH, verzeichnet heute pro Monat 18.000 Geschäftsabschlüsse mit Endkunden in

Europa. Mehr als das: Das Unternehmen hat im Absatz von Wickelkommoden einen Anteil von 14 Prozent am deutschen Onlinehandel.

„Noch zu Sowjetzeiten war das Werk in Wotkinsk an den Auftrag gebunden, neben Rüstungstechnik auch Konsumgüter herzustellen, darunter Kinderwagen für die ganze UdSSR. Nach der Perestroika beschloss die Werksleitung, diesen Geschäftszweig aufzugeben, weil das Produkt die Beliebtheit beim Käufer damals längst verloren hatte“, erinnert sich der 52-jährige Kitajew.

Fast zwei Meter groß ist der Mann, eine herzhafte Frohnatur, ein Haudegen im guten Wortsinn – er wundert sich selbst, warum er schon seit sieben Jahren in Wotkinsk lebt. Geboren in der Wolgastadt Saratow, Geophysiker von Beruf hatte er sich nicht einen Tag seines Berufslebens lang mit Lagerstättenerkundung beschäftigt. Dafür hatte Kitajew Vertriebs Erfahrung, als er zur Topol-Gruppe kam.

Die Kinderwagenherstellung, die einst beiläufig im Rüstungsbetrieb erfolgte, wechselte Anfang der 2000er Jahre den Eigentümer. Dmitri Slobin, der neue Inhaber, kaufte die Produktionsstätte als Logistikkager für sein Nebengeschäft – Haushaltsgeräte, vom Erlös aus seinem Hauptgeschäft – Ausrüstung für die Öl- und



Polini Kids

„Babymöbel & Kindermöbel für das schönste Zimmer der Welt“ – so wirbt für sich Polini Kids, die deutsche Tochter der Topol-Gruppe.

Gasindustrie. Statt die Produktionsanlagen auf Anrieb einzureißen, analysierte der neue Eigentümer zunächst den Markt für Kinderartikel. Dieser war mit einer Warenhauskette als einzigem Großakteur unkonsolidiert und wies ein für globale Verhältnisse sehr bescheidenes Volumen auf. Dafür war das Marktfeld dynamisch, wachsend und schwachumkämpft. Also modernisierte und erweiterte Slobin die Produktion, auf deren Grundlage die WPK entstand: die Industriegruppe Wotkinsk. Weil Zulieferteile aus heimischer Fertigung kaum aufzutreiben waren, wurde die Kinderwagenherstellung nach China verlagert. Heute stellen zwei Standorte – der eine in Wotkinsk, der andere in Elektrogorsk bei Moskau – mehr als 1000 Sorten von Kleinkindartikeln sowie Kinder- und Jugendmöbeln her. Die Fabrik in der Udmurtischen Republik produziert Möbel ausschließlich aus massivem Birkenholz, der vom österreichischen Holzplattenhersteller Kronospan 2014 übernommene Betrieb in Elektrogorsk verarbeitet Span- und Holzfasernplatten.

Zum Export gezwungen

Die unter freiem Himmel gestapelten Holzbretter kämen zuallererst in die Trocken-

kammer, erklärt Kitajew, als wir den Rundgang durch den Betrieb beginnen, der sich auf 30.000 Quadratmeter erstreckt, was fast siebeneinhalb Fußballfeldern gleichkommt. Früher befand sich neben der Holzverarbeitungshalle, in der einst Transportbehälter für die Rüstungstechnik hergestellt wurden, ein Sägewerk. Eine danebenstehende aber längst nicht mehr genutzte Anlage für die Aufnahme von Rundhölzern zeugt noch davon. „Holz ist ein eigenwilliges Material. Es ist nicht immer von bester Qualität und erfordert sorgfältige Auslese“, sagt der 52-jährige Betriebsdirektor. „Das Sägewerk mussten wir schließen, weil es sich nicht rentierte, Rundhölzer aus 100 Kilometern herzufahren und anschließend die Hälfte davon als Brennholz auszusondern. Wir kaufen fertiggeschnittene Bretter.“

Das im ohnehin walddreichen Udmurtien gelegene Wotkinsk grenzt an die Regionen Perm und Kirow, wo die Fabrik das Birkenholz auch einkauft. Die udmurtische Regionalregierung verfolgt das Ziel, die Teilrepublik zu einem Zentrum für die tiefe Holzverarbeitung zu entwickeln und die Ausfuhr von Rohholz bis 2030 auf ein Zehntel zu reduzieren. Währenddessen fördert die WPK als Teil der Topol-Grup-

pe durch die Herstellung von Endprodukten nicht nur die Importsubstitution, sondern auch die russische Nicht-Rohstoff-Exportoffensive. Ausgangsstoffe für die Möbelherstellung sind in Russland, das zu deren weltgrößten Lieferanten gehört wie Deutschland zu den weltgrößten Abnehmern, halb so teuer; um ein Vielfaches niedriger sind die Lohnkosten; ca. um das Zehnfache kleiner sind die Ausgaben für Strom. Diese Faktoren allein wären Anlass genug, über den Export nachzudenken. Aber: „Wir haben uns eher der Not gehorchend für den Export entschieden“, räumt Kitajew ein. Entscheidend für den Anschluss an die europäischen Kunden sei die Rubelabwertung 2014 gewesen und die sinkende Nachfrage auf dem heimischen Markt. Möbel für Neugeborene seien natürlich immer erforderlich: Auf den Kauf zu verzichten, sei unmöglich, doch in Krisenzeiten würden Konsumenten auf gebrauchte Artikel ausweichen.

Holzkunde für Einsteiger

Das Holz hat je nach Verarbeitungsstadium ein anderes Gewicht, eine andere Farbe und ein anderes Aroma. „Nasse Birke wiegt eine Tonne je Kubikmeter. Nach einer Woche Trockenkam-

mer bei 60 Grad sinkt der Feuchtigkeitsgehalt von 40 bis 60 auf acht bis zehn Prozent. Dann wiegt das Birkenholz nur noch 600 Kilo, nach dem Schälen 300 Kilo“, erklärt Kitajew beim Blick in eine Trockenkammer so groß wie eine Garage. Als Brennstoff verwendet die Fabrik Holzabfälle. Der Betriebsleiter weist darauf hin, dass trockene Bretter einen helleren Farbton aufweisen. Für mein Laienauge bzw. meine Laiennase hat das Holz nach dem Trocknen auch ein weniger ausgeprägtes Aroma.

Weiter geht es mit der Vorfertigung eines Rohlings, wobei das Brett von allerhand Knorren befreit wird. „Hier auf diesem Tisch markiert der Arbeiter mit roter Kreide bestimmte Stellen am Rohling. Die Maschine kann zwar die kleinen Äste nicht erkennen, aber die roten Markierungen schon. Entsprechend sägt die Maschine den Rohling zurecht“, erklärt der Fachmann.

In der Holzverarbeitungshalle sind größtenteils Maschinen aus Italien und Deutschland zu sehen, beispielsweise solche der Firma WEINIG. „Es ist nur noch ganz wenig Ausrüstung hier, die wir vom Rüstungsbetrieb geerbt haben. Sehen Sie hier, dieses monströse Technikwunder zum Beispiel, das schon gar nicht mehr nach einer Maschine aussieht“, Kitajew deutet auf ein altersbedingt eigentlich nicht mehr vorzeigbares Schleifaggregat. Schnellen Schrittes von einer Maschine zur nächsten wechselnd versucht der Betriebsleiter ohne Rücksicht auf Holzspäne und -splitter, mir den Unterschied zwischen brauchbaren und schadhafte Holzklötzen zu verdeutlichen.

Russlands Fenster nach Europa

Die nächste Halle bei unserem Rundgang ist die Metallverarbeitung. Hier werden aus Rohren Metallteile beispielsweise für Eisenbetten oder Babystühle hergestellt. „Wir haben uns auch gewundert, aber Eisenbetten haben sich in Holland als sehr beliebt erwiesen“, erzählt der Produktionsleiter. Zum „Fenster nach Europa“ ist für das russische Unternehmen jedoch Deutschland geworden. 2015 hatte die WPK an der „Kind + Jugend“, der größten Fachmesse für Kinderartikel, in Köln teilgenommen. Dort wurden erste Verträge geschlossen. Darauf folgte das lange, arbeitsintensive und kostspielige Verfahren zur Anpassung der Waren an europäische Normen. Während die Firmenfiliale in Moskau an einer Vertriebsstrategie arbeitete, brachten die Techniker in Wotkinsk und Elektrogorsk die bestehende Produktpalette in Übereinstimmung mit europäischen Normen und entwickelten nebenher eine neue Serie – eine für den Export.



Kontaktstelle Exportförderung

Wenn Sie aus Russland exportieren und Partner und Abnehmer in Deutschland suchen, steht Ihnen der AHK-Mitarbeiter Alexander Botow (botow@russland-ahk.ru) beratend zur Seite. Für mehr Infos genügt ein Klick auf den QR-Code.

Europäische Normen bedeuten nicht nur Sicherheits-, sondern auch Umweltschutzanforderungen. Die WPK hat sich vom FSC zertifizieren lassen, dessen Siegel dafürsteht, dass das bei der Produktherstellung verwendete Holz aus nachhaltiger Waldnutzung stammt. Wissenswert hierbei ist, dass nach Angaben des WWF jedes vierte in Russland hergestellte Holzzeugnis einer dubiosen Abstammung ist. Dabei belegt Russland ebenfalls laut WWF mit 54 Millionen Hektar den weltweit ersten Platz bei der Waldzertifizierung.

Beschichtung und Bespannung

Anschließend gelangen die Metallkomponenten in die Lackiererei. In der Lackierhalle strömt Musik aus Lautsprechern, die Luft ist von Farbpartikeln schwer durchsetzt, während mehrere Mitarbeiterinnen die Teile sehr geschickt, ja fast schon tänzelnd mit Zerstäubern beschichten. Pulverbeschichtung nennt sich das Verfahren. Die Farbpartikel sind anders geladen als das Erzeugnis: Die Oberfläche zieht die Farbe an, die sich gleichmäßig darauf verteilt.

„Das beschichtete Erzeugnis kommt in den 200 Grad heißen Ofen. Die Farbpartikel werden flüssig und schmelzen sich, wenn man so will, in die Oberfläche hinein“, erklärt Kitajew. Nebenher erzählt der Fachmann, dass er Papierkram nicht ausstehen könne und Behördenkontakte nicht gerade seine Lieblingsbeschäftigung seien. Und Marketing überlasse er gerne anderen: Bei allem Respekt vor den Kollegen in Moskau, die wirklich Großes geleistet hätten, um die WPK-Produkte unter dem Logo Polini Kids in Europa erfolgreich zu vermarkten, bleibe er doch lieber in der Produktion. Augenzwinkernd bietet er mir an, doch auch in der Fabrik anzufangen. Die Gelegenheit werde ich prüfen, sollte ich das Texteschreiben einmal satthaben, verspreche ich.

Bei der Herstellung von Babystühlen oder Laufgittern kommt man ohne Kunststoffteile nicht aus. Diese entstehen ebenso wie Fertigteile aus Plastik oder Polypropylen in der Halle für Polymerguss. In der Abschlussphase gelangen die Produkte zur Stoffbespannung in die Näherei. „In einer Schneiderei irgendwo

in Malaysia können Sie weder sprechen noch zuhören, weil die Nähmaschinen dröhnen, während die Schneiderinnen wie Roboter arbeiten, ohne sich aufrichten zu können. Bei uns sind die Bedingungen anders“, lächelt der Betriebsleiter. „Die Näherinnen arbeiten ohne Eile, unterhalten sich miteinander, gehen kreativ an die Arbeit heran.“

Von Wotkinsk nach Düsseldorf

In Deutschland werden die Produkte, die den Weg von Wotkinsk und Elektrogorsk nach Düsseldorf zurückgelegt haben, in großen Handelsketten und auf 16 Online-Marktplätzen präsentiert. Ein Drittel des Absatzes im deutschen E-Commerce wird über Amazon generiert. Zudem verfügt der Anbieter über fünf eigene Onlineshops im deutschen Netz, derweil 20 Prozent des Umsatzes über die Handelsketten erwirtschaftet werden. Der Absatz der europäischen Tochter beschränkt sich nicht auf Deutschland. Auch in Großbritannien, Frankreich, Italien, Holland und Griechenland sind Polini-Produkte erhältlich. In Asien verfügt die WPK über Filialen in China und Singapur. Auch in den USA war eine Vertretung vorhanden, musste jedoch geschlossen werden: Für die zeitgleiche Entwicklung aller Märkte reichten die Unternehmensressourcen dann doch nicht aus.

Das Russlandgeschäft hatte unter dem Coronavirus natürlich gelitten, aber auch davon profitiert: Der Staat stellte mehrere Hilfen bereit, während der Absatz im Internet mit dem Ausbruch der Pandemie zu steigen begann. Man möchte zu gerne glauben, dass die Unterstützung der Wirtschaft in Russland unabhängig von Epidemien zur Normalität wird.

Über dem Eingang zu einem der vielen Räume in der Fabrik in Wotkinsk prangt die rote Aufschrift: „Künstler“. Als das Werk noch Kinderwagen für die gesamte Sowjetunion herstellte, wurden sie hier von Hand bemalt. Details dieser Art, die einem beim Rundgang durch das Betriebsgebäude ins Auge springen, erinnern noch an die sowjetische Vergangenheit. Die Aufmachung ist vergänglich – der kluge Umgang mit dem Nachlass legt den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft. ■



Экспорт заботы о детстве

В Германии, самой населенной стране Евросоюза, ежегодно рождается почти 800 тыс. детей. В интернете каждому седьмому ребенку родители покупают пеленальный комод, произведенный в далеком от них российском городе Воткинске. Как связано производство мебели для детей с ракетостроением, куда из России исчезли детские коляски, и почему сегодня экспорт российских товаров для детей в Европу привлекательнее продаж на внутреннем рынке, – в нашем репортаже.

—
Маргарита Афанасьева, Российско-Германская ВТП

Напрямую до Воткинска добраться нельзя, сначала нужно прилететь в столицу Удмуртской республики Ижевск, расположенную в 1200 километрах от Москвы. Добираясь на машине от крохотного аэропорта столицы до расположенного в 50 километрах Воткинска, можно наблюдать за часто пронесшимися гружеными фурами. Какие-то из них, вероятно, везут и детскую мебель в Германию. Если многие города Золотого кольца России, хорошо знакомого туристам, часто образуются вокруг кремля, то уральские города – нередко вокруг промышленных предприятий. Моногород Воткинск, в котором на ста квадратных километрах проживает 100 тыс. человек, известный туристам чаще как родина русского композитора Петра Чайковского, возник в 1759 году вокруг тогда еще металлургического завода. Впоследствии город, благодаря Воткинскому заводу, стал крупнейшим промышленным центром Удмуртии. Сам завод, переживший революцию, советский период и перестройку и расположенный прямо в сердце Воткинска, пользуется особым почетом, и его в любом случае приходится объезжать. Путь к производству группы компаний «Тополь», экспортирующей детскую мебель в Европу, также пролегает в объезд предприятия.

Ракеты и детские коляски

«Две трети всех российских боевых ракет – наземного и морского базирования – производится в Воткинске», – с гордостью говорит мне при встрече Артем Китаев, директор одной из производственных площадок группы «Тополь». Самая известная ракета, которую в различных модификациях производил до недавнего времени Воткинский завод, называется «Тополь-М». Ракеты из этого семейства до сих пор составляют основу ядерного щита России. Однако производство ГК «Тополь», хоть и названной в честь ракеты, к ракетостроению отношения не имеет. Ее бизнес, напротив, отличается взглядом в будущее – наряду с нефтегазовым оборудованием и бытовой техникой «Тополь» производит детскую мебель. Сегодня ее «дочка», торговая компания Polini GmbH, созданная в немецком городе Хильден (Северный Рейн-Вестфалия), совершает около 18 тыс. сделок в месяц с конечным потребителем на европейском рынке. Более того, в Германии компания занимает 14% рынка электронной коммерции в части продаж пеленальных комодов.

«Еще в советское время у Воткинского завода была обязанность, кроме вооружения производить и гражданскую продукцию, в том числе детские коляски для всей

страны. После перестройки руководство завода приняло решение избавиться от этого направления, чья продукция на тот момент уже потеряла популярность у потребителей», – рассказывает Китаев. Под два метра ростом, добродушный весельчак и в хорошем смысле слова авантюрист, он сам удивляется, что живет в Воткинске уже седьмой год. Уроженец Саратова, геофизик по образованию, он ни дня не искал и не изучал нефтяные скважины, зато долго занимался продажами до того, как пришел в ГК «Тополь».

У производства колясок, бывшего побочным для оборонного предприятия, в начале нулевых появился новый собственник. Ставший им Дмитрий Злобин приобрел площадку как логистический и складской комплекс для другого бизнеса – бытовой техники – на деньги, вырученные от основного дела – производства и продаж нефтегазового оборудования. Вместо того, чтобы рубить производство с плеча, новый владелец проанализировал рынок детских товаров: неконсолидированный, с единственным крупным игроком в лице «Детского мира», занимающий очень скромную долю в мировом масштабе, но живой, растущий и со слабыми конкурентами. В итоге Злобин модернизировал и расширил производство, на базе кото-



Детская комната мечты от Polini Kids: немецкая «дочка» ГК «Тополь» заключает около 18 тыс. сделок в месяц с конечным потребителем на европейском рынке.

рого возникла «Воткинская промышленная компания» (ВПК). Производство колясок, из-за отсутствия комплектующих отечественного производства, переехало в Китай. Сегодня две фабрики в рамках одного дела – первая в Воткинске, вторая – в подмосковном Электрогорске, производят больше 1 000 артикулов товаров для детей, детской и подростковой мебели.

На фабрике в Удмуртии изготавливается мебель только из массива березы, на выкупленном в 2014 году у австрийского производителя древесных плит «Кроношпан» производстве в Электрогорске – мебель из плиты (МДФ и ЛДСП).

«Мы пошли на экспорт не от хорошей жизни»

Сложенные под открытым воздухом штабелями доски в первую очередь отправляются на просушку, объясняет мне Китаев, начиная обход по территории производства, раскинувшегося на 30 тыс. кв. м – а это практически 7,5 футбольных полей. Раньше рядом с деревообрабатывающим цехом, в котором когда-то изготавливалась тара для продукции оборонного предприятия, была лесопилка – о чем сегодня свидетельствует все еще стоящее на месте, но уже давно не используемое оборудование для подачи бревен. «Дерево – материал

капризный, оно не всегда хорошего качества, древесину нужно выбирать. Нам лесопилку пришлось закрыть, так как возить бревна за 100 км, а потом 50% из них отдавать на дрова – невыгодно. Мы покупаем готовые доски», – рассказывает Китаев.

Воткинск, расположенный в и так богатой лесными ресурсами Удмуртии, граничит с Пермским краем и Кировской областью, где фабрика также закупает березу. Правительство республики пытается достичь цели сделать регион центром глубокой переработки древесины и до 2030 года в десять раз снизить экспорт необработанной. В то время как «Воткинская промышленная компания», входящая в ГК «Тополь», производя конечный продукт, не только развивает импортозамещение, но и российский сырьевой экспорт. Сырье для мебели, одним из ведущих мировых экспортеров которого является Россия, а импортером – Германия, в первой стоит почти вдвое дешевле. В несколько раз дешевле – рабочая сила, и раз в десять ниже стоимость электроэнергии. Наличие этих составляющих – уже повод задуматься об экспорте. «Мы пошли на экспорт не от хорошей жизни», – говорит, однако, Китаев. Решающими факторами для выхода на европейский рынок стали девальвация рубля в 2014 году и сжатие отечествен-

ного рынка в связи с падением спроса. Мебель для новорожденных, конечно, необходима, ее нельзя не купить, но в кризисы население чаще идет за ней на вторичный рынок.

Без сучка, без задоринки

У дерева, в зависимости от стадии обработки, разные вес, цвет и запах. «Сырая береза весит тонну за кубометр. После двух недель в сушильной камере при температуре в 60 градусов ее влажность опускается с 40-60% до 8-10%, и весит она уже 600 кг. После обрезки – 300 кг», – говорит Китаев, показывая мне свободную сушильную камеру размером с гараж для автомобиля. Древесные отходы фабрика использует как топливо. Он обращает внимание и на то, что сухие доски – более светлого цвета. На мой дилетантский взгляд, точнее нюх, у древесины после сушки к тому же не такой ярко выраженный запах. Что касается устранения дефектов в виде различных сучков, то это уже происходит на участке черновой мебельной заготовки.

«Вот на этом столе оператор делает красным мелком специальные пометки на заготовке. Станок не может видеть сучок, но видит красную отметку и в соответствии с ней пилит заготовку», – объясняет Китаев.



В цехе по деревообработке стоят в основном итальянские и немецкие станки, к примеру, компании WEINIG. «Оборудования, которое перешло в наследство от оборонного завода, очень мало. Вот, к примеру, монструозное чудо, которое уже и на станок не похоже», – показывает он непрезентабельного от старости вида шлифовальный агрегат. Быстрыми шагами перемещаясь от одного станка к другому, Китаев, не боясь ни опилок, ни заноз, старается продемонстрировать мне отличия пригодных для мебели деревянных брусьев от брака.

Окно в Европу

Следующий на нашем пути цех – металлообрабатывающий. Здесь работают с трубой, изготавливая металлические изделия, к примеру, для железных кроватей и стульчиков для кормления. «Мы сами очень удивились, но железные кровати оказались очень популярными в Голландии», – отмечает Китаев. Однако окно в Европу было прорублено в Германии. В 2015 году «Воткинская промышленная компания» при-

няла участие в крупнейшей выставке товаров для детей Kind + Jugend в Кельне. Там же были заключены первые контракты. За этим последовал долгий, трудоемкий и дорогостоящий процесс приведения товаров в соответствие с европейскими стандартами. Пока московский офис продумывал маркетинговую стратегию, технологи в Электрогорске и Воткинске подгоняли существующую линию товаров под европейские параметры и создавали новую – экспортную. Европейские стандарты – это не только требования к безопасности, но и к экологичности. ВПК прошла сертификацию Лесного попечительского совета (FSC). Знак FSC на продукции – свидетельство, что древесина, использованная для товара, не заготовлена методами, истощающими лесные ресурсы. Любопытно, что по данным Всемирного фонда дикой природы (WWF), в России каждое четвертое изделие из дерева – сомнительного происхождения. При этом, также согласно WWF, Россия, с 54 млн гектаров, занимает первое место в мире по сертификации леса.

Покраска и обшивка

Металлические комплектующие в свою очередь отправляются в покрасочный цех. В малярной мастерской из колонок льется музыка, воздух – тяжелый от краски, а работники, хоть и не пританцовывают, ловко наносят распылителем краску на деталь. Этот метод называется порошковым окрашиванием. У частиц краски – один заряд, у изделия – другой, поэтому краска притягивается к поверхности и равномерно по ней распределяется.

«Напыленные изделия попадают в печь, прогретую до 200 градусов, где частицы краски плавятся и, можно сказать, запекаются на поверхности», – объясняет Китаев. Он, как признается сам, терпеть не может бумажную волокиту, не особенно любит общаться с чиновниками и остается в стороне от маркетинговых инструментов. Уважая труд московских коллег, приложивших немало усилий для выгодного представления товаров ВПК под брендом Polini Kids в Европе, он сам предпочитает находиться на производстве. Шутя, он предлагает мне пойти работать к нему



Единое окно по содействию экспорту

Вы производите в России и ищете потенциальных клиентов в Германии для своей продукции? Александр Ботов, координатор проекта «Единое окно по содействию экспорту» в ВТП, знает, как действовать. Напишите ему: botow@russland-ahk.ru.

на фабрику. Я обещаю, что, если мне когда-нибудь надоеет писать тексты, я рассмотрю эту возможность.

При производстве детских манежей или стульчиков для кормления не обойтись без пластиковых комплектующих. Их, как и готовые изделия из пластика и полипропилена, производит цех литья полимеров. На финальной стадии изделия отправляются в швейный цех – для обшивки. «Если в швейном цехе где-нибудь в Малайзии вы не можете ни говорить, ни слышать из-за гула швейных машин, а швеи работают как роботы, не разгибаясь, то у нас дело обстоит иначе, – смеясь говорит руководитель завода. – Наши швеи общаются, шьют

неторопливо, подходят к процессу творчески».

От Воткинска до Дюссельдорфа

В Германии товары, проходящие путь от Воткинска и Электрогорска до Дюссельдорфа, представлены на 16 интернет-маркетплейсах и в крупных торговых сетях. Треть всей выручки от продаж на немецком рынке электронной коммерции приходится на Amazon. Кроме того, у сети есть пять собственных онлайн-магазинов в немецком сегменте интернета, а 20% выручки поступают от продаж в сетях.

География покупок товаров Polini в Европе не ограничивается Германией: здесь же

Великобритания, Франция, Италия, Голландия, Греция. На Востоке у «Воткинской промышленной компании» есть офисы в Китае и в Сингапуре. Было представительство и в Америке, но его пока пришлось закрыть – из-за нехватки ресурсов для одновременного развития на всех рынках.

Бизнес в России, конечно, пострадал из-за коронавируса, но в то же время ему обязан – государство выделило на его поддержку не один пакет мер, а продажи через интернет с началом пандемии стали только расти. Хочется верить, что поддержка предпринимательства все-таки станет в нашей стране привычкой, вне зависимости от эпидемий.

Над входом в одно из помещений на воткинской фабрике красными буквами написано «Художники» – в то время, когда на заводе делали коляски для всего Союза, в этой комнате их расписывали вручную. Такие детали, бросающиеся в глаза при переходе от одного цеха к другому, напоминают о советском прошлом. Декорации – дело преходящее, а вот разумное использование наследия помогает выстроить будущее. ■

Besteuerung von Geschäften zwischen deutschen und russischen Firmen

Der Vorrang der Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) vor russischem Recht ermöglicht es den Tochterunternehmen deutscher Gesellschafter, bei bestimmten Abschlüssen ermäßigte Steuersätze zu nutzen. Jedoch führen Eigenheiten der nationalen Gesetzgebung sowie der gängigen Praxis dazu, dass derartige Steuersätze auf russische Tochterfirmen nicht immer anwendbar sind.

Anton Levonskiy, Mazars

Am 17. April 2019 hat Russland das multilaterale Übereinkommen zur Umsetzung steuerabkommensbezogener Maßnahmen zur Verhinderung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (Multilateral Instrument, MLI) ratifiziert. Die faktische Anwendung des MLI in Bezug auf Doppelbesteuerungsabkommen soll aufgrund administrativer Verfahren frühestens am 1. Januar 2021 beginnen.

Das Inkrafttreten der MLI-Bestimmungen erfordert eine Änderung geltender Abkommen und bedeutet, dass zur Bekämpfung unlauterer Nutzung steuerlicher Ermäßigungen und Vorzugssätze neue Regelungen sowie zusätzliche Einschränkungen zur Anwendung kommen. Es ist darauf zu achten, dass das Übereinkommen auf einige DBA mit bestimmten Ländern einschließlich Deutschlands nicht anwendbar ist. Dabei werden Änderungen aus dem MLI vom Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Russland und Deutschland in seiner gültigen Fassung aus unserer Sicht weder vollständig abgebildet noch erfasst. Folglich schließen wir nicht aus, dass das MLI künftig auch zwischen Russland und Deutschland Anwendung findet, was strengere Anforderungen in Bezug auf die Nutzung ermäßigter Steuersätze bei von russischen Tochtergesellschaften getätigten Geschäften nach sich ziehen wird.

Werbungskosten

Gemäß allgemeiner Regel (Art. 264 StG RF) werden bestimmte Arten von Werbungskosten nur pauschal statt in vollem Umfang berücksichtigt. Jedoch sieht das Protokoll zum DBA zwischen Deutschland und Russland unter Punkt 3 die unbeschränkte Abzugsfähigkeit der Werbungskosten einer russischen Gesellschaft mit deutscher Beteiligung zur Ermittlung des steuerlichen Gewinns vor. Die einzigen Voraussetzungen sind hierbei ein marktüblicher Preisbetrag und eine tatsächliche (wirtschaftlich oder geschäftlich begründete) Beteiligung des deutschen Gesellschafters an der russischen Firma. Dies bedeutet, dass Werbungskosten für Werbeleistungen, die von ei-

nem unabhängigen Lieferanten erbracht werden, zur Ermittlung des steuerlichen Gewinns in vollem Umfang berücksichtigt werden können.

Unbeschränkter Zinsabzug

Das Protokoll zum DBA sieht ebenso die unbeschränkte Abzugsfähigkeit der Zinsen vor, die ein russisches Unternehmen mit deutscher Beteiligung zahlt. Diese Regelung wird immer wieder zum Streitpunkt in gerichtlichen Auseinandersetzungen mit Steuerbehörden in Bezug auf die Vorschriften zur Ermittlung von Höchstzinsbeträgen, die als Ausgaben berücksichtigt werden können, sowie im Zusammenhang mit den Vorschriften zur Unterkapitalisierung. Gemäß der derzeitigen Auffassung des russischen Finanzministeriums und gerichtlicher Praxis ist die DBA-Regelung, die den unbeschränkten Zinsabzug vorsieht, kein Hindernis für die Anwendung des Art. 269 StG RF bezüglich kontrollierter Verbindlichkeiten. Dies bedeutet letztlich, dass die Ermäßigung vielfach nicht anwendbar ist.

Aus der buchstabengetreuen Auslegung des Protokolls geht hervor, dass die russische Gesellschaft ein Anrecht auf den unbeschränkten Zinsabzug hat, allerdings ohne den in dieser Vorschrift festgelegten Betrag zu übersteigen. Jedoch enthält weder das DBA noch das Protokoll einen Mechanismus zur Ermittlung des Höchstzinsbetrags: Dies soll laut dem Finanzministerium und den Gerichten nach russischem Recht bzw. dem russischen Steuergesetzbuch entschieden werden. Zudem greife hier die Vorschrift zur Unterkapitalisierung.

Besteuerung von Zinsen und Dividenden

Wie andere Steuerabkommen sieht auch das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Russland ermäßigte Steuersätze auf Dividenden vor, wobei Zinsen, die aus Russland gezahlt werden, nur in Deutschland zu besteuern sind. Zur Anwendung der Vorzugssätze muss der deutsche Empfänger der tatsächliche Nutzungsberechtigte (der tatsächliche Eigentümer der Zinseinkünfte) sein.

Als Beleg für die Nutzungsberechtigung muss der Empfänger der Zinszahlungen dem Darlehensnehmer vor der Auszahlung der Einkünfte folgende Unterlagen zur Verfügung stellen:

- Ansässigkeitsbescheinigung (wird üblicherweise von Landesfinanzbehörden in Deutschland ausgestellt);
- Bescheinigung über den Status des tatsächlichen Nutzungsberechtigten als formloses Schreiben auf einem Briefbogen des Unternehmens mit Anlage (Finanzbericht etc.), in dem die Tätigkeit des Unternehmens und die Hauptargumente zur Bestätigung des Anspruchs auf die Darlehenszinsen dargelegt werden.

Ist der formelle Zinsempfänger nicht der Nutzungsberechtigte, aber der tatsächliche Nutzungsberechtigte ist bekannt (beispielsweise liegt ein nachrangiges Darlehen einer anderen Gesellschaft der Unternehmensgruppe vor), kann der sogenannte Look-Through-Ansatz zur Anwendung kommen. Die Besteuerung der Einkünfte findet ohne Bezug auf zwischengeschaltete Firmen statt, als wäre das Darlehen vom tatsächlichen Nutzungsberechtigten vergeben worden. Dies bedeutet die potenzielle Möglichkeit, die Ermäßigungen aus dem DBA mit dem Staat des Nutzungsberechtigten zu nutzen, als würden die Einkünfte direkt ausgezahlt.

Voranalyse erforderlich

Die Anwendung von Ermäßigungen aus internationalen Abkommen erfordert eine sorgfältige Planung, auch mit Blick auf die Eigenheiten der nationalen Gesetzgebung in Russland und Deutschland sowie auf die etablierte Gerichts- und Verwaltungspraxis. Der Umstand, dass die strengeren MLI-Regeln für Geschäfte zwischen russischen und deutschen Firmen bisher nicht gelten, ist nicht als Ermäßigung oder eine Art Sonderrabatt im Vergleich zu anderen Ländern zu werten. Es liegen Präzedenzfälle aus vergleichbaren Rechtsstreitigkeiten vor, in denen Gesetze angewandt wurden, die auf konkrete Geschäfte formal nicht anwendbar sind. ■

Вопросы налогообложения российско-германских сделок

Приоритет норм международных соглашений об избежании двойного налогообложения (СОИДН) над российскими законами позволяет дочерним компаниям немецких учредителей использовать пониженные налоговые ставки при определенных сделках. Однако из-за особенностей законодательства и сложившейся практики в некоторых случаях такие ставки не всегда доступны для российских «дочек».

Антон Левдонский, Mazars

17 апреля 2019 года в России была ратифицирована Многосторонняя конвенция по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям, в целях противодействия размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (MLI). Фактическое начало применения MLI в отношении СОИДН планируется не ранее 1 января 2021 года в связи с некоторыми особенностями административных процедур.

Вступление в действие норм MLI означает изменение действующих соглашений, а также применение новых правил и введение дополнительных ограничений для борьбы с неправомерным использованием налоговых льгот и пониженных ставок. Важно отметить, что конвенция неприменима к СОИДН с некоторыми странами, включая Германию. При этом мы считаем, что действующая редакция СОИДН с Германией не отражает и не охватывает все изменения, предусмотренные MLI. Таким образом, мы не исключаем применение MLI с Германией в будущем, что будет означать более жесткие требования для использования пониженных ставок по налогам при сделках, проводимых российскими дочерними компаниями.

Расходы на рекламу

Согласно общему правилу (ст. 264 НК РФ), некоторые виды рекламных расходов нормируются и могут не признаваться в полном объеме. Однако, пунктом 3 протокола к СОИДН между Германией и Россией предусмотрено, что расходы на рекламу, понесенные российской компанией с немецким участием, для целей исчисления налога на прибыль учитываются в полном объеме.

При этом единственным требованием для применения указанного положения является рыночный уровень цены, а также реальное (обоснованное экономическими и бизнес-причинами) участие в российском бизнесе немецкого учредителя. Это означает, что при приобретении рекламных услуг у независимо-

го поставщика соответствующие расходы могут приниматься для целей налога на прибыль в полном объеме.

Неограниченный вычет суммы процентов

Протокол к СОИДН также предусматривает неограниченный вычет суммы процентов, выплачиваемых российской компанией, в которой участвует немецкий учредитель. Данное положение стало камнем преткновения во многих судебных спорах с налоговыми органами в контексте применения правил определения предельных процентов, включаемых в расходы, а также правил недостаточной капитализации. Согласно актуальной позиции Минфина и судебной практике, положение СОИДН, прямо предусматривающее учет процентных расходов без ограничений, не препятствует применению правил, установленных статьей 269 НК РФ в отношении контролируемой задолженности. Фактически это означает, что во многих ситуациях льготу применить невозможно.

Из буквального толкования Протокола следует, что российская организация имеет право на неограниченный вычет процентов, но в установленных данной нормой пределах. Однако ни СОИДН, ни Протокол не предоставляют механизм определения предельного размера процентов, что, согласно позиции Минфина и судов, означает регулирование данного вопроса на уровне российского законодательства, то есть Налогового кодекса, и применение правила недостаточной капитализации.

Налогообложение процентов и дивидендов

Как и другие налоговые соглашения, СОИДН с Германией предусматривает пониженные ставки для дивидендов, при этом проценты при выплате из России облагаются налогами только в Германии. Для применения льготных положений немецкий получатель должен обладать фактическим правом на доход (быть реальным, фактическим владельцем дохода в виде процентов).

Для подтверждения фактического права получателя дохода должен предоставить заемщику до момента перечисления дохода следующие документы:

- подтверждение налогового резидентства (документ, который обычно выдается налоговым органом конкретной федеральной земли Германии);
- подтверждение статуса фактического получателя доходов: как правило, письмо-подтверждение в свободной форме на бланке организации с приложениями (финансовая отчетность и пр.), в котором необходимо описать деятельность компании и привести основные аргументы в подтверждение права на проценты по займу.

В случае если формальный получатель дохода не является бенефициаром, но известен фактический получатель (например, имел место субзайм от другой компании группы), может быть применен так называемый «сквозной подход»: налогообложение дохода будет осуществляться без учета компаний-посредников, как будто займ был выдан фактическим бенефициаром. Это означает потенциальную возможность применения льготных положений СОИДН с государством фактического получателя дохода, как если бы доход выплачивался напрямую.

Необходим предварительный анализ

Таким образом, применение льготных положений международных соглашений требует тщательного планирования, в том числе с точки зрения особенностей национального законодательства России и Германии, а также сложившейся судебной и административной практики. Тот факт, что более жесткие правила MLI не вступили в силу в отношении сделок между компаниями из России и Германии, не следует рассматривать как некое послабление или «льготы» в сравнении с другими странами. Существуют судебные прецеденты применения законодательства по аналогии даже в случае, если формально такое законодательство неприменимо к конкретной сделке. ■



Sicherer Hafen

In einem besonders einladenden Stadtteil Moskaus in direkter Nähe zum Ruderkanal Krylatskoje gelegen, vermittelt der Stammsitz der VSK-Versicherungsgesellschaft ein Gefühl von Geborgenheit. Ein bis ins kleinste Detail durchdachter Bereich für Kunden sowie Café-Points im Erdgeschoss, zwei große Konferenz- und Tagungsräume im ersten Stockwerk, und eine Etage höher ein Restaurant und eine Bildergalerie. Dies alles gibt in vollem Umfang das wieder, wofür der Begriff „versichern“ steht, abgeleitet vom Lateinischen „securus“ – sorglos, geschützt. „Die VSK zeichnet sich seit jeher durch Stabilität, Verlässlichkeit und hohe Kundenorientierung aus“, erklärt Ksenia Evlampieva, Vize-Präsidentin und Leiterin Firmenkunden VSK SAO.

Insgesamt verfügt die VSK über 57 Büros in Moskau und insgesamt über 500 Filialen russlandweit.

Остров безопасности

Расположенный в одном из самых экологически чистых районов Москвы в непосредственной близости от Гребного канала центральный офис ВСК создает ощущение комфорта и защищенности. Продуманная до мелочей зона оформления страховых продуктов и кофе-пойнты на первом этаже, два больших зала для конференций и заседаний на втором, ресторан для гостей и картинная галерея на третьем. Все это в полной мере отражает этимологию слова «страхование» – от латинского securus (надежный, безопасный). «ВСК всегда отличали стабильность, надежность и высокая клиентоориентированность», – с гордостью говорит Ксения Евлампиева, вице-президент, руководитель дирекции по работе с крупными клиентами CAO «ВСК».

Всего у компании 57 офисов в Москве, а также свыше 500 филиалов и офисов по всей России.



Nicolas Küchel

Direktor Repräsentanz Russland,
Feluwa Pumpen GmbH

Николас Кюхель

генеральный директор
представительства Feluwa Pumpen GmbH



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

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

Die Metro ist schneller als das Auto.

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

Mülltrennung.

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

Die unglaubliche Größe und Vielfältigkeit, die ich auf meinen Reisen in die Wildnis erleben durfte z.B. ins Putorana-Gebirge.

4. Was können die Deutschen von den Russen lernen?

Freundschaften zu pflegen und großzügig zu sein.

5. Und die Russen von den Deutschen?

Zuverlässig und präzise zu sein..

6. Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Oleg Tinkov (Gründer der Tinkoff-Bank und Betreiber des professionellen Radsportteams Tinkoff, Anm. d. Red.) mit seiner Willenskraft im Sport und im Geschäft.

7. Erfolg ist für Sie ...

...wenn man sich darüber richtig freuen kann.

1. Какой совет пригодился бы вам в первый рабочий день?

Метро быстрее автомобиля.

2. Что бы вы изменили, если бы на один день вам доверили управлять страной?

Сортировку отходов.

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

Невероятные размеры и разнообразие, которые мне довелось увидеть в своих поездках в дикой природе, например, на плато Путорана.

4. Чему немцы могут научиться у русских?

Умению дружить и щедрости.

5. А русские - у немцев?

Быть надежным и точным

6. Кто является для вас примером в бизнесе? И почему?

Олег Тиньков (основатель «Тинькофф банка», владелец профессиональной велокоманды «Тинькофф» – прим. ред.) с его силой воли в спорте и в бизнесе.

7. Успех - это...

... если этому действительно можно радоваться.



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



Evgeniya Konkol

Generaldirektorin Spectrum Travel ZAO

Евгения Конколь

генеральный директор Spectrum Travel ZAO

1. Welchen Rat hätten Sie an Ihrem ersten Arbeitstag in Russland gebraucht?

An sich glauben und nicht aufgeben.

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

Ich würde die Besteuerung von KMU flexibler gestalten.

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

Die glanzvolle klassische Musik und Literatur.

4. Was können die Russen von den Deutschen lernen?

Ordnung, behutsamen Umgang mit der Umwelt, aktive Lebensweise.

5. Und die Deutschen von den Russen?

Gastlichkeit und die Fähigkeit, Feste zu organisieren und zu feiern.

6. Ihr persönliches unternehmerisches Vorbild? Und warum?

Gründer der Ford Motor Company Henry Ford, der mit der Rationalisierung sämtlicher Arbeitsabläufe große Erfolge verbuchen konnte.

7. Erfolg ist für Sie ...

...effiziente und optimierte Abläufe, die den größten Vorteil für den Kunden und das Unternehmen bringen.

1. Какой совет пригодился бы вам в первый рабочий день?

Верить в себя и не сдаваться.

2. Что бы вы изменили, если бы на один день вам доверили управлять страной?

Сделала бы более гибким налогообложение для малого и среднего бизнеса.

3. Что первым приходит на ум, когда вы думаете о Германии?

Прекрасная классическая музыка и литература.

4. Чему русские могут научиться у немцев?

Порядку, бережному отношению к экологии, активному образу жизни.

5. А немцы – у русских?

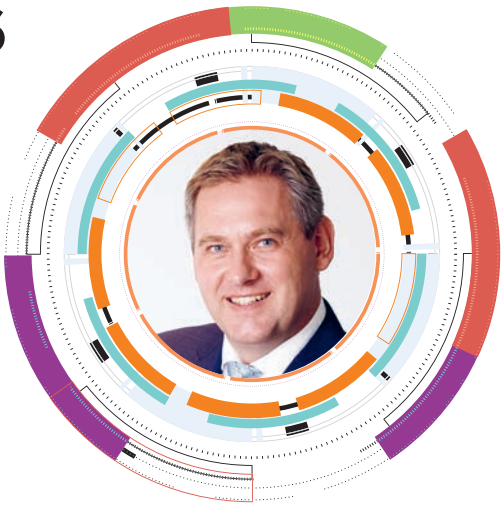
Гостеприимству, умению организовывать праздники и участвовать в них.

6. Кто является для вас примером в бизнесе? И почему?

Основатель Ford Motor Company Генри Форд: правильная организация труда позволила ему достичь максимальных целей.

7. Успех – это...

... эффективные и отлаженные бизнес-процессы, которые приносят максимальную выгоду клиенту и компании.



Digitales Büro

MIT STEFAN TEUCHERT, CEO BMW GROUP RUSSIA

Welche App ist für Sie am nützlichsten, um effektiv zu arbeiten?

Für die Kommunikation mit Kunden, Händlern und Geschäftspartnern ist WhatsApp inzwischen fast unersetzlich. Schnell und einfach – daneben sind soziale Medien wie Instagram oder LinkedIn gut, um sich zu informieren und in Kontakt zu bleiben. Und Währungsrechner für den täglichen Wechselkurs sowie Nachrichten-Apps, damit man täglich auf dem Laufenden bleibt, darunter n-tv, Handelsblatt oder Automobilwoche.

Welche Apps nutzen Sie gerne privat und warum?

Privat nutze ich Banken-Apps wie Raiffeisen oder Deutsche Bank, Sprachen-Apps wie Duolingo, Babbel oder Google Translator, aber auch Airline-Apps von Aeroflot und Lufthansa am meisten. Das hilft wirklich ungemein.

Welche App würden Sie den AHK-Mitgliedern empfehlen?

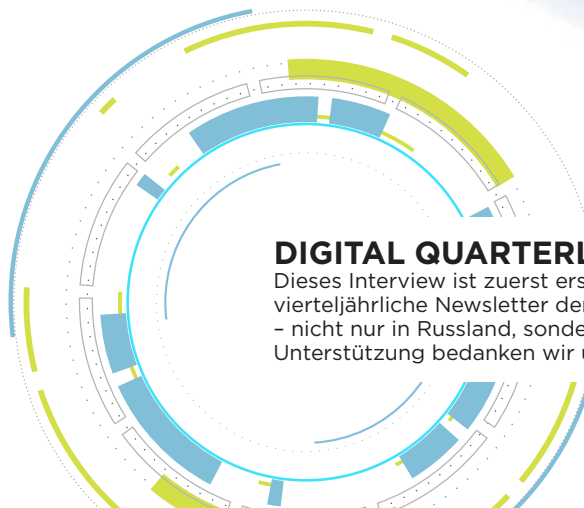
Da gibt es eine klare Empfehlung: die App „BMW Connected“. Damit kann man sein Auto fernsteuern, hat immer einen aktuellen Überblick über den Fahrzeugstatus und -standort, erhält wichtige Informationen und diese App wird kontinuierlich um wichtige Funktionen erweitert. In Zukunft wird es der Kontaktpunkt zu unseren Kunden sein mit vielen Anwendungen und direkten Kommunikationsmöglichkeiten.



Mehr dazu unter:
russland.ahk.de/infothek/ahk-digital-quarterly

DIGITAL QUARTERLY

Dieses Interview ist zuerst erschienen in Digital Quarterly Q2/2020. Der vierteljährliche Newsletter der AHK widmet sich dem Thema Digitalisierung – nicht nur in Russland, sondern auch in Deutschland und in der Welt. Für die Unterstützung bedanken wir uns herzlich bei SAP.



Цифровой офис

С ШТЕФАНОМ ТОЙХЕРТОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ BMW GROUP РОССИЯ

Какое приложение вам представляется наиболее полезным для эффективной работы?

Для коммуникации с клиентами, дилерами и партнерами по бизнесу практически незаменимым стал WhatsApp. Это быстро и просто. Приложения для социальных сетей, такие как Instagram или LinkedIn, хороши, чтобы получать информацию и поддерживать контакты. Наконец, валютный калькулятор для повседневного пересчета курсов, а также новостные приложения, которые помогают быть в курсе событий, в том числе n-tv, Handelsblatt или Automobilwoche.

Какие приложения вы используете в частном порядке и почему?

Это приложения банков, таких как Raiffeisen и Deutsche Bank, лингвистические приложения, как, например, Duolingo, Babbel или Google Translator, а также приложения авиакомпаний – прежде всего, «Аэрофлот» и Lufthansa. Они очень сильно облегчают мне жизнь.

Какое приложение вы хотели бы порекомендовать членам ВТП?

Здесь сомнения излишни: это BMW Connected. Оно позволяет дистанционно отдавать команды автомобилю, всегда иметь представление о том, что с ним происходит, где он находится, словом, получать всю важную информацию. К тому же в него постоянно добавляются новые полезные функции. В будущем оно станет основной точкой взаимодействия с нашими клиентами со множеством способов применения и возможностью непосредственной коммуникации.

DIGITAL QUARTERLY

Это интервью было впервые опубликовано в Digital Quarterly Q2/2020. Ежеквартальный новостной дайджест ВТП посвящен полностью цифровизации – не только в России, но и в Германии и других странах мира. За поддержку в проекте благодарим компанию SAP.



Подробная информация:
[russland.ahk.de/ru/mediacentr/
 digital-quarterly-vtp](http://russland.ahk.de/ru/mediacentr/digital-quarterly-vtp)





Patricia Robel,
Leiterin Duale Berufsausbildung

Seit 2013 kümmert sich die AHK um die Implementierung der dualen Berufsausbildung in Russland. Im Februar 2019 verstärkte Patricia Robel das Team AHK Dual – eine Wahlmoskauerin, die nicht nur beruflich Russland nahe steht.



Sie wollen Ihre Mitarbeiter künftig selbst ausbilden?
Wir unterstützen Sie gern dabei!

„Bin diesem Land eng verbunden“

Was ist Ihr Aufgabenbereich?

Wir als Team AHK Dual orientieren uns am bewährten deutschen Modell, was mit Geduld und Fingerspitzengefühl flexibel an die russischen Bedingungen angepasst wird. Wir zeigen, dass dual ausbilden attraktiv und effektiv ist. Unser erklärtes Ziel ist es, den Unternehmen, die ihre Fachkräfte passgenau ausbilden möchten, dies auch zu ermöglichen. Für die Unternehmen ist es eine Investition in die Zukunft. Für uns – eine Dienstleistung, die wir mit viel Herzblut vorantreiben.

Wie war Ihr erster Tag bei der AHK?

Meine Kollegin Nastja zeigte mir ein dickes DIHK-Prozesshandbuch und den Weg ins Tagesgeschäft – neue Berufsschule kontaktieren und einen Werksbesuch ankündigen. Sehr angenehm war, einige AHK-Dinosaurier wie z.B. Sergej Bykow und Julia Motyleva wiederzutreffen, die ich bereits seit meinem Praktikum damals noch bei der Delegation der deutschen Wirtschaft Anfang der Nullerjahre kannte.

Was haben Sie davor gemacht?

Noch während des letzten Studienseesters hatte ich bei einem Offenburger Medienhaus angedockt und wurde umgehend zur Moskauer Tochter entsandt. Dort habe ich vor allem in der Unternehmenskommunikation und der Objektleitung intensive Wachstumsjahre, aber auch herausfordernde Zeiten durchlebt. Das hat mich geprägt. Zuletzt habe ich als verlängerter Arm eines deutschen Wirtschaftsverlages in Moskau im direkten Kontakt zu den Unternehmen neue Geschäftsbeziehungen aufgebaut.

Warum Russland?

Mit meiner Muttersprache Sorbisch im Gepäck spürte ich sofort eine enorme Anziehungskraft für Land und Leute. Seit meinem Auslandsjahr 1998 bin ich Russland eng verbunden, nicht nur durch mein Passauer Kulturwirtschaften-Studium, aber auch durch meinen russischen Ehepartner und unsere Kinder.

Womit füllen Sie Ihre Freizeit?

Als leidenschaftliche Radlerin erkunde ich Stadt und Land, dem Klapprad sei Dank, gern auch als Familienbande. Außerdem backe ich gern – Eierschecke oder andere Backkreationen mit meinen Kindern.

Deutschland oder Russland – für Sie in zehn Jahren?

Mittlerweile heißt mein Hafen Moskau. Aber eine überaus spannende Herausforderung könnte mich eventuell wieder in meine Lausitzer Heimat locken.

«Я тесно связана с этой страной»

Что входит в зону вашей ответственности?

Мы, команда департамента дуального профобразования, адаптируем уже испытанную временем немецкую модель к российским условиям – максимально терпеливо и аккуратно. И показываем, что дуальное обучение – это эффективно. Наша цель – помочь компаниям, которые хотят обучать для себя специалистов, сделать это. Для них это инвестиции в будущее. А для нас – услуга, которую мы с большим энтузиазмом продвигаем.

Как прошел ваш первый день в ВТП?

Моя коллега Настя показала мне подробное руководство по рабочим процессам, а также путь к повседневным задачам – надо было связаться с новым профучилищем и договориться о посещении завода. Было приятно увидеть старожилов ВТП, которых я знала еще со времен стажировки в Представительстве немецкой экономики в 2000-х, например Сергея Быкова и Юлию Мотылеву.

Чем вы занимались до ВТП?

В последнем семестре в вузе я стала работать в одном медиаконцерне в Оффенбурге, откуда меня потом сразу отправили в российскую «дочку» в Москве. Это было весьма интенсивное время – сначала роста, потом вызовов. Это сформировало меня. Непосредственно до перехода в ВТП я представляла интересы одного немецкого экономического издательства в Москве, тесно общаясь и работая с различными компаниями.

И все же – почему Россия?

Я из лужицких сербов. С родным лужицким в багаже я сразу почувствовала огромное влечение к стране и ее людям. С тех пор, как я провела свой год по обмену в 1998 году в России, я тесно связана с этой страной, и не только благодаря учебе в Пассау по специальности «культурные и бизнес-исследования», но еще и благодаря моему русскому мужу и нашим детям.

Чем вы занимаетесь в свободное время?

Я люблю открывать для себя новые города и веси, путешествуя на складном велосипеде – охотно и всем семейством. Еще я люблю печь – «Айершекке» или другие кондитерские изыски – вместе с детьми.

Германия или Россия – где вы видите себя через десять лет?

Пока моя гавань – Москва. Но ради интересного предложения вполне могла бы вернуться вновь на родину в Лужицу.

С 2013 года ВТП занимается внедрением дуального профессионального образования в России. Непростая, но очень увлекательная задача для департамента дуального профобразования. В феврале 2019 года к команде присоединилась Патриция Робель – немка, которую с Москвой и Россией связывает не только работа.



Вы хотите сами обучать своих специалистов в будущем?
Мы рады вам в этом помочь!



Патриция Робель,

директор по развитию бизнеса департамента дуального профессионального образования

Radikaler Wandel

Wie das Coronavirus die Digitalisierung der AHK beschleunigt. Eine Chronik.

—
Thorsten Guthmann, AHK Russland

Februar 2020

Die Vorbereitungen für die ordentliche AHK-Mitgliederversammlung und die anschließende 25-Jahr-Feier unseres Wirtschaftsverbandes sind im vollen Gange. Auf der Einladungsliste für die Jubiläumsparty im hochmodernen SAP-Zentrum in Moskau stehen mehr als 500 Gäste, darunter Spitzenpolitiker wie Wirtschaftsminister Maxim Reschnikow und Wirtschaftsexperten wie der Präsident des Kieler Instituts für Weltwirtschaft Gabriel Felbermayr.

16. März 2020

Zwei Monate nach dem Total-Lockdown der chinesischen Millionenstadt Wuhan ist das Coronavirus in Moskau angekommen. Oberbürgermeister Sergej Sobjanin verhängt ein Verbot für Veranstaltungen mit mehr als 50 Personen. Alle Einreisende aus Deutschland müssen 14 Tage in Quarantäne. Kein rauschen des Fest, kein Professor Felbermayr! Noch am selben Tag fällt in der AHK eine Grundsatzentscheidung: keine Veranstaltungen absagen, alle Formate sofort auf online umstellen, auch die so wichtige Mitgliederversammlung, die nur eine Woche später stattfindet.

24. März 2020

AHK-IT-Chef Boris Kaplun und Hannes Farlock, Leiter des kommerziellen Arms der AHK mit Spitznamen „Mr. Digitalisierung“, haben in Nachtschichten für neues Equipment, neue Software und Schulungen für Mitarbeiter zur technischen Betreuung der Plattform gesorgt. Nun ist die Kamera auf die Mitglieder des AHK-Vorstandes justiert, die mit Sicherheitsabstand in der AHK in

Filigrad versammelt sind. Dann loggen sich die Mitglieder über die Videokonferenz-Plattform Zoom ein. Erst 100, dann 150, dann 200 und später mehr als 300 Vertreter. Fragen werden per Chat gestellt. Es ist die erste virtuelle Mitgliederversammlung im weltweiten Netz von 140 AHKn.

April 2020

Die Mehrheit der 100-köpfigen AHK-Mannschaft in Moskau und St. Petersburg arbeitet nun von Zuhause. Die meisten länger und härter als sonst. Denn die Nachfrage nach Rat und Informationen der AHK explodiert. Krisenzeiten sind Kammerzeiten. Gleichzeitig gilt es die Löcher im Budget zu stopfen, vor allem durch neue digitale Angebote. Die Digitalisierungsoffensive der AHK nimmt an Fahrt auf: Auf eine Vielzahl von Webinaren und Onlinesitzungen der Komitees und Arbeitsgruppen folgen virtuelle Delegationsreisen durch Russland mit Besuchen in Fabriken und Begegnungen mit Gouverneuren.

28. Mai 2020

Zum ersten Mal findet der beliebte AHK-Treff online statt. Es geht los: Putin-Berater Maxim Oreschkin hält eine Keynote auf einer Onlineplattform, die innerhalb weniger Wochen mit langen Überstunden vom AHK-Team und Partnern entwickelt wurde. Hans-Joachim Frey, der künstlerische Direktor des „SemperOpernballs“, spricht über Perspektiven der deutsch-russischen Kulturzusammenarbeit. Opernstars verzaubern die Zuhörer mit Arien. AHK-Mitglieder in Moskau und St. Petersburg bekommen Geschenktüten mit Wein, Würstchen und Kuchen nach Hause geliefert.

22. Juni 2020

Es ist so weit: Die bislang größte Konferenz in der Geschichte der AHK Russland. Industrieminister Denis Manturow, Panelisten wie Bayer-Vorstandschef Werner Baumann und Wirtschaftsexperte Gabriel Felbermayr sprechen vor mehr als 800 Zuhörern, die aus mehr als einem Dutzend Ländern zugeschaltet sind. Danach verteilen sich die Teilnehmer auf mehreren virtuellen Sälen, um sich zu Themen wie Zoll, Einzelhandel und globale Lieferketten auszutauschen.

Sommer 2020

Corona hat die internen Digitalisierungsprozesse der AHK um mindestens ein Jahr beschleunigt. So gesehen ist das Virus ein Fortschrittsmotor. Die AHK-Leitung kürzt bei alten Formaten und Personal in klassischen Abteilungen, um IT und Datenverarbeitung aufzustocken. Innerhalb von wenigen Wochen entwickelt das AHK-Team eine ausgereifte Onlineplattform für Großkonferenzen – als neue Dienstleistung für Mitgliedsunternehmen, Partnerorganisationen und Drittkunden. Der radikale Wandel und die Ergänzung des Geschäftsmodells soll die AHK über die bevorstehenden, harten Monate retten. „Als Mitglied im AHK-Vorstand habe ich verfolgt, wie energisch die AHK in den letzten drei Jahren die Digitalisierung und Agiles Management vorangetrieben hat. Das zahlt sich jetzt aus“, sagt der Präsident von Bosch in Russland, Hans-Jürgen Overstolz. „Schnell wie kaum jemand anderes hat die AHK auf großartige Onlineformate mit mehreren hunderten Teilnehmern umschalten können.“ ■



Live-Schaltung: AHK-Chef Matthias Schepp und seine Stellvertreterin im Vorstand Elena Semenova.



Über unsere Digitalisierungs-
offensive und die neue AHK-On-
line-Plattform haben wir einen
Film gedreht, den Sie auf un-
serem YouTube-Kanal ansehen
können.



Firmen und Organisationen,
die unsere Onlineplattformen
maßgeschneidert und kos-
tengünstig nutzen wollen, fin-
den Informationen auf unserer
Website.

Rosink-Werkstätten GmbH

Розинк-Веркстеттен ООО

Инновация и качество немецкого среднего бизнеса

Ваш специалист по:

Rosink-Werkstätten GmbH
Otto-Hahn-Str. 23
48529 Nordhorn / Germany
www.rosink-werkstaetten.com



Теплообменники

Компания Розинк имеет многолетний опыт по производству теплообменников которые извлекают тепло из отработанных газов и экономят ресурсы.



Оребрённые трубы

За годы своего существования Розинк зарекомендовал себя как одна из ведущих компаний в мире по разработке и производству оребренных труб.



Очистительные установки

За годы своего существования Розинк зарекомендовал себя как одна из ведущих компаний в мире по разработке и производству оребренных труб.

Радикальные перемены

Как коронавирус ускорил цифровизацию ВТП. Хроника событий.

Торстен Гутманн, Российско-Германская ВТП

Февраль 2020

Подготовка к очередному общему собранию членов ВТП и последующему торжественному вечеру в честь 25-летия нашей бизнес-ассоциации идет полным ходом. В списке приглашенных на юбилейный вечер в ультрасовременном центре SAP в Москве более 500 гостей, в их числе – ведущие политики и экономические эксперты, такие как министр экономического развития Максим Решетников и президент Кильского института мировой экономики Габриэль Фельбермайр.

16 марта 2020

Через два месяца после введения режима строгой изоляции в китайском Ухане коронавирус достиг Москвы. Мэр Сергей Собянин вводит запрет на проведение мероприятий с участием более 50 человек. Всех прибывших из Германии ждет 14-дневный карантин. Ни пышного торжества, ни профессора Фельбермайра! В тот же день ВТП принимает принципиальное решение: мероприятия не отменять, немедленно переключить все форматы на онлайн, включая и столь важное общее собрание членов, до проведения которого остается ровно неделя.

24 марта 2020

IT-шеф ВТП Борис Каплун и глава коммерческого направления ВТП Ханнес Фарлок по прозвищу «Мистер Цифра» несколько дней и ночей потратили на поиски подходящего нового оборудования, программного обеспечения и подготовку обучения сотрудников для технического обслуживания платформы. И вот камера настроена на членов правления ВТП, которые, соблюдая социальную дистанцию, собрались в штаб-квартире ассоциации в «Фили Граде». Члены

ВТП присоединяются к мероприятию онлайн – через платформу видеоконференций Zoom. Сначала 100, затем 150, 200, а потом и более 300 участников. Вопросы и комментарии транслируются в чате. Это первое виртуальное собрание членов ВТП из всех 140 внешнеторговых палат по всему миру.

Апрель 2020

Большая часть сотрудников ВТП в Москве и Санкт-Петербурге (всего около 100 человек) работает из дома. Большинство из них – больше и интенсивнее, чем обычно, так как спрос на поддержку и информацию от ВТП стремительно растет. Время кризиса – это время ВТП. При этом нужно латать и дыры в бюджете – прежде всего, с помощью новых цифровых предложений. Цифровая активность ВТП набирает обороты: за многочисленными вебинарами и онлайн-заседаниями комитетов и рабочих групп следуют виртуальные бизнес-миссии по России с посещениями заводов и встречами с губернаторами.

28 мая 2020

Впервые популярная встреча фирм-членов ВТП проходит онлайн. На платформе, которую за несколько недель, работая сверхурочно, создала команда ВТП совместно с партнерами. Сначала с основным докладом выступает помощник президента РФ Максим Орешкин. Затем о перспективах германо-российского культурного сотрудничества говорит Ханс-Йоахим Фрай, художественный руководитель Дрезденского оперного бала. В дополнение к этому звучат арии в исполнении оперных звезд. Участникам встречи в Москве и Санкт-Петербурге в день мероприятия были доставлены на дом «вкусные наборы» с вином, колбасками и сладостями.

22 июня 2020

Новый рекорд: в этот день состоялась крупнейшая конференция в истории ВТП на сегодняшний день. Более 800 участников из более чем десятка стран присоединились к мероприятию, чтобы услышать выступления главы Минпромторга Дениса Мантурова, генерального директора Bayer Вернера Бауманна и президента Кильского института мировой экономики Габриэля Фельбермайра. Далее участники «разошлись» по нескольким виртуальным залам, где могли обсудить такие темы, как таможенная, розничная торговля и глобальные цепочки поставок.

Лето 2020

Коронавирус ускорил процессы цифровизации в ВТП как минимум на год. С этой точки зрения вирус можно считать двигателем прогресса. Руководство ВТП сокращает финансирование старых форматов и персонал в классических отделах, чтобы усилить области IT и обработки данных. В течение нескольких недель команда ВТП разрабатывает более сложную онлайн-платформу для проведения крупных конференций – в качестве новой услуги для компаний-членов, партнеров и сторонних заказчиков. Радикальные перемены и расширение бизнес-модели призвано спасти ВТП в предстоящие трудные месяцы. «Будучи членом правления, я следил за тем, как энергично ВТП в течение последних трех лет продвигала цифровизацию и гибкое управление. Сейчас это окупается, – говорит президент группы компаний Bosch в России Ханс-Юрген Оверштойц. – Быстрее, чем кто-либо другой, ВТП смогла перейти на отличные онлайн-форматы с несколькими сотнями участников». ■



Цифровая ВТП: IT-шеф Борис Каплун координирует онлайн-трансляцию.



Мы сняли фильм о нашей цифровой активности и новой онлайн-платформе ВТП – смотрите на нашем YouTube-канале.



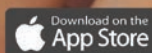
Компании и организации, которые хотят использовать наши онлайн-платформы с учетом своих потребностей и по выгодной цене, могут найти информацию на нашем сайте.

Rödl & Partner

Получите доступ к профессиональной информации и оставайтесь в курсе последних изменений:

- обзоры законодательства;
- актуальные новости бизнеса в России и Центральной Азии;
- тематические брошюры и статьи;
- календарь мероприятий с возможностью регистрации;
- материалы семинаров и записи вебинаров.

Реклама



Die lange Nacht von Domodedowo

Es ist 2:24 Uhr, als Hansjürgen Overstolz ein Emoji absetzt. Darauf ist ein kleines, rundliches Flugzeug über einem Stück Landebahn zu sehen. In Worten heißt das: Wir sind da. In Moskau. Happy End einer Reise von Deutschland nach Russland, an der nichts selbstverständlich war, auch wenn sie keine drei Stunden dauerte.

—
Tino Künzel



AHK-Vorstandsmitglied Hansjürgen Overstolz: „Es ist ein tolles Gefühl, wieder russischen Boden zu betreten“.



Overstolz, Präsident der Bosch-Gruppe in Russland, gehörte zu den 151 Passagieren von Lufthansa-Sonderflug LH 1452 aus Frankfurt am Main. Der nahezu vollbesetzte Airbus A320neo landete in der Nacht auf dem Moskauer Flughafen Domodedowo. An Bord: auch viele Deutsche, die in Russland in Führungspositionen arbeiten und als sogenannte HQS mit einer Sondergenehmigung trotz weiterhin geschlossener Grenze einreisen dürfen, dazu Diplomaten. In den drei Sommermonaten haben die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) und die Deutsche Botschaft insgesamt sechs Sonderflüge aus Frankfurt nach Moskau im Zwei-Wochen-Rhythmus organisiert, ab September flog die Lufthansa einmal pro Woche nach Domodedowo.

Die Flüge sind oftmals ein zäher Prozess, der den treibenden Kräften hinter den Kulissen so einiges abverlangt und für die Betroffenen oft genug zum Geduldsspiel wird sowie mit Zittern und Bangen verbunden ist. Die AHK hat sich bereits seit April über ihre Kontakte zu russischen Stellen, aber auch öffentlich und mit Briefen an den Kreml und Ministerien für die Rückkehr der Manager stark gemacht. Damit konnte schließlich so manche Odyssee beendet, so manche unternehmerische oder familiäre Extremsituation gelöst werden, auch wenn das große Anstrengungen um eine deutsch-russische Verständigung in jedem Einzelfall erforderte.

Topmanager, Diplomaten und schreiende Babys

Nun konnte die deutsche Wirtschaft in Russland auf diese Weise wieder personell verstärkt werden. Hansjürgen Overstolz, der sich auf Heimatbesuch bei Familie und Freunden befunden hatte und jetzt nach Moskau zurückkehren konnte, fand schon den Flug „das pralle Leben, mit spielenden Kindern und schreienden Babys“. Mit ihm im Flieger saßen unter anderem auch Michael Kindermann, neuer

Produktionsleiter von BMW in Russland, Führungskräfte weiterer namhafter deutscher Unternehmen wie etwa von Bayer, Stada, Thyssen Schachtbau und Daimler Kamaz Rus, der Journalist Juri Rescheto, Studioleiter der Deutschen Welle in Moskau, sowie Botschaftsangehörige und andere Diplomaten.

Begrüßt und betreut wurden sie auf dem Flughafen Domodedowo von einem Empfangskomitee der Deutschen Botschaft und von einer AHK-Mannschaft unter Leitung von André Fritsche, dem Chef der Abteilung Regierungskontakte, wobei die Kammer-Abordnung auch direkt im Abfertigungsbereich tätig war, den Passagieren bei der allgemeinen Orientierung und beim Ausfüllen der Formulare mit Rat und Tat zur Seite stand, was diese zu schätzen wussten. „Danke für den Support an die AHK“, sagte beispielsweise Frank Helmreich, Head of Engineering Department bei Linde Engineering Rus, als er den Papiermarathon hinter sich hatte. „Die Leute vor Ort waren sehr hilfreich. Ohne sie wäre ich jetzt noch dort drin.“

Quarantäne-Wirrwarr

Für André Fritsche ist der „menschliche Faktor“ die entscheidende Variable bei dem gesamten Verfahren. Unter dem „enormen Stress“ könnten Vertreter der Verbraucherschutzbehörde Rospotrebnadzor und die Grenzbeamten auch mal Entscheidungen treffen, die sonst vielleicht nicht getroffen werden.

Die größte Sorge der Einreisenden galt den Quarantänebestimmungen. Dazu hatten Mitte Juli zwei Verordnungen offenbar für viel Verwirrung gesorgt. Zwar ist es der AHK in der Vergangenheit in Einzelfällen erfolgreich gelungen, dass ein negativer Corona-Test ausgereicht hatte, um sich nicht 14 Tage in Quarantäne begeben zu müssen. Doch das ist leider nicht immer möglich. Eine unangenehme Überraschung erlebte Frank Jakob, Geschäftsführer von Dienes Rus. Weil sich der

Sitz seiner Firma in Tula befindet und die Gesetzeslage bei Weiterreise in eine andere Region als Stadt und Gebiet Moskau eine 14-tägige Quarantäne in einem zugewiesenen Hotelzimmer vorsieht, saß er zunächst einmal fest, anstatt seinen beruflichen Verpflichtungen zumindest im Homeoffice nachgehen zu können. Die nächsten drei Wochen seien durchgeplant gewesen, nun werde er irgendwohin verfrachtet, eine „Katastrophe“, so Jakob. Die AHK fordert in zahlreichen Gesprächen mit Kreml und Ministerien, dass ein negativer Corona-Test die verpflichtende Quarantäne ersetzen soll.

Bis zum Morgengrauen

Trotz solcher Stimmungskiller war die Atmosphäre im Terminal im Großen und Ganzen entspannt. Die Polizei erwies sich als kooperativ und kommunikativ. Ein hochrangiger Vertreter des Verkehrsministeriums des Moskauer Gebietes trug dazu bei, dass alles seinen geregelten Gang ging, und schob sogar persönlich den einen oder anderen Koffer der Passagiere durch die Ankunftshalle Richtung Ausgang. Draußen waren Kleinbusse aufgereiht, mit denen die Ankommenen nach Hause gebracht wurden.

Mehr als zwei Stunden nach der Landung erkundigte sich eine ältere Frau hinter der Absperrung bei einigen Damen, die gerade aus der Abfertigung kamen: „Mädels, sind da jetzt noch viele drin?“ Die antworteten: „Oh ja, viele.“ Während es jenseits der großen Fensterfront des Flughafens schon hell wurde, ging die Nacht für die AHK-Mitarbeiter weiter. Der Lufthansa-Flieger hatte zu diesem Zeitpunkt längst in der Gegenrichtung abgehoben. Zwei Angehörige der Bundespolizei, die beim Einchecken zugegen gewesen waren, damit auch wirklich nur an Bord ging, wer nach Deutschland einreisen darf, waren nun unterwegs zum Flughafen Scheremetjewo, von wo heute ebenfalls eine Aeroflot-Maschine nach Frankfurt startet. ■

Долгая ночь в «Домодедове»

В 02:24 Хансюрген Оверштольц отправил сообщение со смайликом – круглый самолетик над посадочной полосой. Это означает: Мы в Москве. Перелет из Германии в Россию успешно завершен. Перелет, который не продлился и трех часов, но в котором все было совершенно необычным.

—
Тино Кюнцель



Генеральный директор компании Assmann Beraten + Planen Александр Бертхольд (на фото справа) выражает большую благодарность руководителю отдела ВТП по связям с госорганами Андре Фритше (слева) и его команде.



Оверштольц, президент группы компаний Bosch в России, был в числе 151 пассажира спецборта авиакомпании Lufthansa LH 1452, прибывшего из Франкфурта-на-Майне. Почти полный Airbus A320neo приземлился ночью в московском аэропорту Домодедово. На борту – много немцев, работающих в России на руководящих должностях, которым, несмотря на все еще закрытые границы, удалось вернуться в страну благодаря статусу ВКС, а также дипломаты. За три летних месяца Российско-Германская внешнеторговая палата (ВТП) и посольство Германии в общей сложности организовали шесть подобных спецрейсов из Франкфурта в Москву – раз в две недели. С сентября самолеты Lufthansa начали летать в Домодедово каждую неделю.

Осуществление таких рейсов – это зачастую сложный процесс, который требует от организаторов немало закулисных усилий, а для самих участников нередко становится испытанием на терпеливость, а также источником беспокойства и тревоги. ВТП с апреля добивалась возвращения менеджеров, используя свои контакты с российскими властями, направляя письма в Кремль и министерства. Для многих это в конечном итоге привело к завершению их одиссеи, сделало возможным разрешение той экстремальной ситуации, которая сложилась в деловой и семейной жизни, пусть в каждом отдельном случае для этого и требовались большие усилия по достижению взаимопонимания между германской и российской стороной.

Топ-менеджеры, дипломаты и оружие дети

В итоге немецкий бизнес в России снова усилился кадрами. Ханс-Юрген Оверштольц, проведя на родине время в кругу семьи и друзей, и теперь вернувшись в Москву, уже сравнил перелет с «полноценной жизнью, в которой были и играющие дети, и плачущие младенцы». В одном лайнере с ним летел новый руководитель производства

BMW в России Михаэль Киндерманн, а также еще руководящие кадры таких известных немецких компаний, как Bayer, Stada, Thyssen Schachtbau и Daimler Kamaz Rus, журналист Юрий Решето, возглавляющий студию Deutsche Welle в Москве, а также сотрудники посольства и прочие дипломаты.

В аэропорту «Домодедово» их встречали представители посольства Германии, а также команда ВТП во главе с руководителем отдела по связям с государственными органами Андре Фритше, которая работала непосредственно в зоне оформления пассажиров по прилету. Сотрудники ВТП помогали прибывшим не только сориентироваться, но и заполнять необходимые формуляры – и удостоились высокой оценки с их стороны. «Спасибо ВТП за поддержку», – сказал начальник отдела инжиниринга компании Linde Engineering Rus Франк Хельмрайх по завершении своего «бумажного марафона». «Люди на месте очень помогли. Если бы не они, я все еще был бы там».

Хаос карантина

Андре Фритше считает именно «человеческий фактор» решающим звеном всего процесса. По его словам, сотрудники Роспотребнадзора и пограничной службы, испытывая «колоссальный стресс», порой могут принимать решения, которые обычно они, наверное, не принимают.

Наибольшее беспокойство у прибывших вызывали требования по самоизоляции. Два распоряжения, вышедшие в середине июля, создали в этой связи немало путаницы. В прошлом ВТП в отдельных случаях удавалось добиваться отмены 14-дневного карантина при наличии отрицательного теста на коронавирус. Но, к сожалению, это не всегда возможно. Так, неприятный сюрприз ожидал генерального директора компании Dienes Rus Якоба Фалька. Поскольку офис его компании расположен в Туле, а выезжающие из

Москвы и Московской области в регионы по закону должны соблюдать 14-дневную самоизоляцию в назначенном номере отеля, то Фальк вместо того, чтобы приступить к выполнению своих профессиональных обязанностей хотя бы дистанционно из дома, неожиданно «застрял» на месте. По его словам, три следующие недели уже были полностью распланированы, и вот теперь его куда-то отправят. Для Фалька «это катастрофа». В интенсивном общении с представителями Кремля и различных министерств ВТП добивается, чтобы отрицательный тест на коронавирус засчитывался вместо обязательной самоизоляции.

Перед рассветом

Несмотря на подобные неприятности, в терминале в целом царил непринужденная атмосфера. Сотрудники полиции демонстрировали готовность к сотрудничеству и общению. Один высокопоставленный представитель министерства транспорта Московской области позаботился, чтобы все прошло четко и слаженно, и даже лично перетащил несколько чемоданов пассажиров через зал прибытия к выходу. А снаружи рядами уже ждали микроавтобусы, чтобы развезти прибывших по домам.

Спустя более двух часов после приземления спецборта одна пожилая дама из-за ограждения осведомилась у женщин, выходящих из зоны прибытия: «Девушки, их там еще много?». «О да, много», – отвечали те. За окнами терминала уже рассвело, но для сотрудников ВТП ночь все еще продолжалась. Самолет Lufthansa уже давно улетел в обратном направлении, и два сотрудника федеральной полиции Германии, следившие во время регистрации, чтобы на борт поднялись лишь те, кому разрешен въезд в Германию, отправились в аэропорт «Шереметьево», откуда сегодня также во Франкфурт вылетал самолет «Аэрофлота». ■

SEVERSTAL ERHÖHT LINDE- BETEILIGUNG

Der Stahlproduzent Severstal erhöht seinen Anteil an „Linde Severstal LLC“ von 26 auf 50 Prozent. Der in St. Petersburg ansässige Produzent von Wärmetauschern für Flüssiggasfabriken wurde 2017 als Joint Venture von Linde und dem russischen Anlagenbauer Power Machines gegründet. Der Anteil der Russen am Unternehmen wurde zunächst verkleinert und ging dann an Severstal, das wie Power Machines dem Magnaten Alexej Mordaschow gehört. Power Machines war 2018 wegen Turbinenlieferungen auf die Krim auf die US-Sanktionsliste geraten. Severstal will mit der Erhöhung der Anteile seine Präsenz im Flüssiggas-Markt ausbauen, der sich gut entwickle.

«СЕВЕРСТАЛЬ» УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ В СП С LINDE

«Северсталь» увеличит свою долю в компании «Линде Северсталь» с 26% до 50%.

Петербургский производитель спирально-витых теплообменников для заводов по переработке природного газа был создан в 2017 году как совместное предприятие (СП) немецкой Linde и российских «Силовых машин». Впоследствии доля «Силовых машин» снизилась, а затем была выкуплена «Северсталью». Обе компании принадлежат Алексею Мордашову. В 2018 году «Силовые машины» попали под американские санкции из-за поставок газовых турбин в Крым. Увеличение доли в СП – шаг по расширению присутствия компании на рынке СПГ, заявили в «Северстали».

Антикөрпертест von Siemens

Siemens Healthineers, die Medizinsparte des deutschen Industriegiganten, hat einen Antikörper-Test für Sars-Cov-2 auf den russischen Markt gebracht. Mit geeigneten Analyseapparaten können Kliniken und Labore bis zu 240 solcher Tests in der Stunde auswerten.

Mit den Tests wird das Blut auf das Vorhandensein von Corona-Antikörpern der Klassen IgM und IgG untersucht, wie sie nach einer Infektion vorkommen. Ein positiver Test deutet somit auf eine erworbene Immunität gegen Covid-19 hin.

Тест на антитела от Siemens

Siemens Healthineers, медицинское подразделение немецкого концерна, выпустило на российский рынок тест на антитела к Sars-Cov-2. Он доступен на анализаторах серии ADVIA Centaur, широко представленным в больницах и лабораториях.

Результат может быть получен за 18 минут при 240 тестах в час. Тест определяет наличие антител IgM и IgG, которые обнаруживаются в крови после инфицирования. Положительный результат указывает на приобретенный иммунитет к COVID-19.

Neuer Geschäftsführer bei ATP TLP Moskau

Im Juni 2020 wechselte der seit vielen Jahren in Russland ansässige deutsche Fachmann Kai-Uwe Reitmann von Drees & Sommer zu ATP TLP Moskau. Nach dem ATP-eigenen dualen Führungssystem leitet er künftig gemeinsam mit dem Ingenieur Vladimir Horton das 90-köpfige Team des Joint-Ventures mit TLP Tsimailo Lyashenko & Partners. „Mein Ziel ist es,

die Stellung von ATP TLP als eines der wenigen internationalen Planungsbüros in Russland weiter auszubauen und Brücken nach Europa zu schlagen“, so der neue Geschäftsführer. Reitmann löst den österreichischen Wirtschaftsingenieur Karl Pein ab, der nach fünf Jahren bei ATP TLP Moskau in die Steiermark zurückkehrte und dort weiter für ATP tätig ist.



Новый управляющий директор в АТП ТЛП Москва

В июне 2020 архитектор и урбанист Кай-Уве Райтманн присоединился к совместному управлению АТП ТЛП Москва. Немецкий эксперт, живущий уже много лет в России, будет вместе с инженером Владимиром Гортоном управлять командой из 90 человек совместного холдинга с «Цимайло Ляшенко & Партнеры». «Моя цель – дальше развивать

положение АТП ТЛП как одну из немногих международных проектных компаний в России и устанавливать связи с Европой», – говорит Райтманн. Его предшественник – австрийский промышленный инженер Карл Пайн – после пяти лет в АТП ТЛП Москва возвращается в Штирию, где продолжит работу в АТП.

Mercedes startet SUV-Fertigung



Mercedes-Benz hat mit der Fertigung von SUVs in seinem russischen Werk nahe Moskau begonnen. Wie der deutsche Autobauer mitteilte, gehen in seiner Fabrik im Moskauer Gebiet nun neben Limousinen der E-Klasse auch die SUV-Modellreihen GLC, GLE und GLS vom Band. Details zur Produktion sowie Stückzahlen wurden nicht genannt.

Внедорожники Mercedes из Подмоскovie

Завод Mercedes-Benz «Московия» запустил производство внедорожных моделей, которые входят в число бестселлеров Mercedes-Benz в России: GLC, GLE

и GLS. Все три модели, как и Mercedes-Benz E-Класс, предназначены для регионального рынка. Подробности об объемах производства пока не известны.

Hochland-Fabrik im Gebiet Pensa fertig

Der Allgäuer Käsehersteller Hochland hat die Modernisierung seiner Fabrik im Gebiet Pensa abgeschlossen. Wie die Regionalregierung mitteilte, investierte die Russlandtochter von Hochland insgesamt 1,85 Milliarden Rubel (21,7 Millionen Euro) und erhöhte damit die

Produktionskapazität der Käsefabrik von 3500 auf 6000 Tonnen pro Jahr. Hochland übernahm die Fabrik vor drei Jahren von einem russischen Hersteller. Außerdem betreibt das AHK-Mitglied noch Fabriken im Moskauer Gebiet und im Gebiet Belgorod.



Hochland расширил производство

Производитель сыров Hochland завершил модернизацию своего завода в Пензенской области. Об этом сообщила пресс-служба регионального правительства. Российская «дочка» немецкой компании инвестировала 1,85 млрд рублей

в увеличение мощности с 3500 до 6000 т продукции в год. Компания Hochland купила предприятие у российского производителя три года назад. Фирма-член ВТП также владеет заводами в Московской и Белгородской областях.

Erste Dual-Absolventen bei Claas in Krasnodar

Der Landmaschinenhersteller Claas hat in seinem Werk in Krasnodar die ersten Fachkräfte dual ausgebildet. Zehn Schüler der Berufsschule für Industrietechnik in Tichorezk, Region Krasnodar, absolvierten von Oktober 2018 bis Juni 2020 ihre Ausbildung je zur Hälfte in ihrer Berufsschule und unmittelbar im Claas-Werk. Die Prüfungen zur Fachkraft für Metalltechnik wurden von der AHK unter dem Gütesiegel AHK Dual durchgeführt. Die Auszubildenden erhalten Zertifikate der deutschen dualen Ausbildung des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK). Claas will im nächsten Jahr auch den ersten Ausbildungsjahrgang für Industriemechaniker abschließen.

Первые выпускники Claas на Кубани

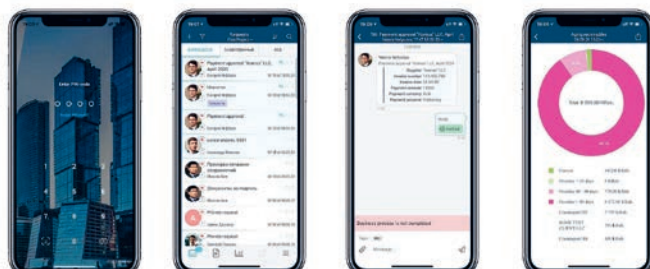
Немецкий производитель сельхозтехники Claas подготовил первых специалистов на своем заводе в Краснодаре. С октября 2018 года по июнь 2020 года десять студентов Тихорецкого промышленного техникума проходили дуальное обучение непосредственно на предприятии. Выпускные экзамены по программе «Специалист металлообработки» проводил департамент Российско-Германской внешнеэкономической палаты АНК Dual. Студенты получают сертификаты от Объединения торгово-промышленных палат Германии (DIHK). В следующем году Claas планирует выпустить первых промышленных механиков по системе дуального обучения.

Bellerage Alinga neu im TOP-4 der Buchhaltungssourcing-Anbieter

Dank Technologieführerschaft bei der externen Buchhaltungsführung und 1C-Lösungen für ausländische Unternehmen in Russland konnte Bellerage Alinga seine Position im Rating der unabhängigen Agentur RAEX-Analytics weiter stärken. Immer mehr deutsche Unternehmen nutzen die Web- und Mobile-App Bellerage On-

line, die viele ihrer Buchhaltungs- und Finanzmanagementprozesse digitalisiert und vereinfacht.

Zudem wurde Arthur Abuzov, Partner und Leiter der Rechtspraxis von Bellerage Alinga, in den Kategorien Arbeitsrecht und Gerichtsverfahren ins Rating Best Lawyers© 2020 aufgenommen.



Bellerage Alinga вошел в ТОП-4 провайдеров финансового аутсорсинга

Благодаря технологическому лидерству в финансовом аутсорсинге и решениях 1C для иностранных компаний в России, Bellerage Alinga укрепил свои позиции в рейтинге агентства RAEX-Analytics. Все больше немецких компаний используют мобильное и web-приложение Bellerage Online, которое позволяет оцифровать и опти-

мизировать многие процессы бухгалтерского учета и управления финансами.

Также Артур Абузов, партнер юридической практики Bellerage Alinga, был включен в рейтинг Best Lawyers© 2020 в номинациях «Трудовое право» и «Судебные разбирательства».

BASF erweitert Werk

Der deutsche Chemiegigant BASF erweitert sein Werk östlich von Moskau bis Ende des Jahres um einen Produktions- und Lagerkomplex für die Herstellung von Polymerböden. Das teilte das Investitions- und Innovationsministerium des Gebiets Moskau mit. Das AHK-Mitglied stellt seit 2008 in Pawlowski Possad 70 Kilometer östlich von Moskau u. a. Farben und Lacke her.

BASF расширяет производство

Немецкий химический концерн BASF расширит свой подмосковный завод за счет производственно-складского комплекса по выпуску полимерных полов. Об этом сообщили в министерстве инвестиций и инноваций Московской области. Предприятие фирмы-члена ВТП по производству красок и лаков работает в Павловском посаде с 2008 года.

BMW FÜHRT BEI MOTORRÄDERN

Der Absatz von Motorrädern ist in Russland in den ersten sechs Monaten 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,4 Prozent gestiegen. Insgesamt wurden laut dem Portal SpeedMe 8504 Motorräder verkauft, jedes fünfte davon in Moskau. Unter den Fahrzeugen mit einem Hubraum über 500 cm³ war jedes dritte ein BMW. Der Gesamtabsatz der Bayern lag laut SpeedMe bei 1293 Motorrädern.

МОТОЦИКЛЫ BMW – В ЛИДЕРАХ

Продажи мотоциклов в России за первую половину 2020 года выросли на 10,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным портала SpeedMe, продано 8504 мотоцикла, каждый пятый из них – в Москве. При этом каждый третий мотоцикл с объемом двигателя от 500 см³ – это BMW. Общие продажи немецкой марки составили 1293 мотоцикла.



MEISSEN

est. 1710



AUSBAU DER BMW-PRODUKTION

Der russische Autobauer Avtotor will binnen eines Jahres im Gebiet Kaliningrad eine neue Fabrik für Autos der Marke BMW eröffnen. Wie die Regierung der russischen Exklave mitteilte, soll bereits bis zum 1. Juli 2021 das erste Auto vom Band rollen. Geplant sei die Fertigung von jährlich mehr als 50.000 Stück der

SUV-Modelle x4, x5, x6 und x7. Außerdem sollen in einer neuen Werkstatt Karosserien für BMW-Werke auf der ganzen Welt entstehen. Im Februar war bekannt geworden, dass der Münchner Konzern auf ein eigenes Russland-Werk verzichtet. BMW arbeitet seit 1999 mit Avtotor in Kaliningrad zusammen.

В КАЛИНИНГРАДЕ ПОСТРОЯТ ЗАВОД BMW

Российская автосборочная компания «Автотор» планирует запустить производство автомобилей BMW в Калининградской области. Как сообщает пресс-служба регионального правительства, первая машина должна сойти с конвейера к 1 июля 2021 года. Мощности завода рассчитаны на выпуск ежегодно

более 50 тыс. моделей x4, x5, x6 и x7. Также здесь будут изготавливать кузова для экспорта на сборочные заводы BMW по всему миру. Немецкий автоконцерн сотрудничает с «Автотором» с 1999 года. В феврале стало известно, что BMW больше не планирует строить собственный завод в России.

Claas modernisiert Fabrik

Der Landtechnikhersteller Claas hat mit der Modernisierung seiner Produktion im südrussischen Krasnodar begonnen. Bis Ende 2021 investiert das ANK-Mitglied dafür 680 Millionen Rubel (ca. 8,8 Millionen Euro). Unter anderem wird die Werkstatt für Metallverarbeitung von 11.000 auf

16.000 Quadratmeter erweitert, das Fließband für Lackierarbeiten wächst um 700 auf 3000 Meter Länge. Die Vervollkommen der Technik und der Produktion dürfe auch in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten nicht aufhören, so Claas-Russlandchef Ralf Bendisch.



«КЛААС» модернизирует производство

Производитель сельхозтехники CLAAS приступил к модернизации своего завода в Краснодаре. До конца 2021 года компания инвестирует около 680 млн рублей. Среди прочего планируется расширение площадей цеха металлообработки с текущих 11 тыс. до 16 тыс. кв. м

и увеличение на 700 м до 3000 м конвейерной системы в покрасочном цехе. Процесс совершенствования техники и производства не может прерываться даже в непростых экономических условиях, отметил глава ООО «КЛААС» Ральф Бендиш.

GLOBUS ERÖFFNET LOGISTIKZENTRUM BEI MOSKAU

Das deutsche Familienunternehmen Globus aus dem saarländischen St. Wendel eröffnete am 23. September ein 78.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum in Puschkino nordöstlich von Moskau. „Es freut mich sehr, dass Globus in Russland so erfolgreich tätig ist“, sagte Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier, der den 6,5 Milliarden Rubel (ca. 70 Millionen Euro) teuren Standort gemeinsam mit Russlands Industrieminister Denis Manturow einweihte. Aktuell beschäftigt Globus in Puschkino 600 Mitarbeiter, bald soll die Zahl auf 900 steigen. Globus ist seit 2005 in Russland tätig und betreibt hier inzwischen 17 Hypermärkte mit einem jährlichen Gesamtumsatz von 1,3 Milliarden Euro und über 10.000 Mitarbeitern. Mit Investitionen in Höhe von 1,5 Milliarden Euro gehört Globus zu den größten ausländischen Investoren und Arbeitgebern im Land.

«ГЛОБУС» ОТКРЫЛ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В ПОДМОСКОВЬЕ

Немецкая семейная компания «Глобус» 23 сентября открыла логистический центр площадью 78 тыс кв. м в подмосковном городе Пушкино. «Я очень рад, что «Глобус» так успешно работает в России», – заявил федеральный министр экономики Германии Петер Альтмайер, который вместе с главой Минпромторга Денисом Мантуровым открыл центр стоимостью 6,5 млрд рублей. В настоящее время «Глобус» насчитывает в Пушкино 600 сотрудников, в ближайшее время ожидается рост этого показателя до 900 человек. «Глобус» работает с 2005 года на российском рынке: это 17 гипермаркетов, более 10 тыс. сотрудников и общий годовой оборот 1,3 млрд евро. С объемом инвестиций в 1,5 млрд евро «Глобус» является одним из крупнейших иностранных инвесторов и работодателей в стране.



ANTOR BUSINESS SOLUTIONS OOO

IT-Lösungen für
Transportlogistikmanagement/
Flottenmanagement

Moskau / Russland
www.antor.ru

ООО «АНТОР БИЗНЕС РЕШЕНИЯ»

ИТ-решения для управления
транспортной логистикой,
контроля за автопарком

Москва / Россия
www.antor.ru



Фрегат LLC

Hüttenindustrie
(Abfallverwertung)

Woskresensk, Moskauer
Gebiet / Russland
www.ecofregat.ru

ООО Фрегат

Металлургия
(утилизация отходов)

Воскресенск,
Московская область / Россия
www.ecofregat.ru



Freudenberg Gruppe

Entwicklung von
Spitzentechnologien, Produkten und
Lösungen für diverse Marktsegmente

Sawolschje,
Gebiet Nischnij Nowgorod / Russland
www.freudenberg.com

Группа Фройденберг

Разработка передовых технологий,
продуктов и решений для различных
рыночных сегментов

Заволжье,
Нижегородская область / Россия
www.freudenberg.com



GEA Farm Technologies Rus LLC

Maschinenbau: Melk- /
Milchkühlsysteme, Software für
Herdenmanagement usw.

Moskau / Russland
www.gea.com

ГЕА Фарм Технолоджиз Рус ООО

Машиностроение: системы доения /
охлаждения молока, ПО для управления
стадом и пр.

Москва / Россия
www.gea.com

**GLAPS ООО**

Metallbearbeitung, Engineering

Twer / Russland
www.glaps.ru**ООО «ГЛАПС»**

Металлообработка, инжиниринг

Тверь / Россия
www.glaps.ru**Hellmann Logistic LLC**

Market Entry Solution / DDP Sales

Moskau / Russland
hellmann-hts.com**ООО «Хеллманн Лоджистик»**

Market Entry Solution / DDP Sales

Москва / Россия
hellmann-hts.com**Konsumgenossenschaft
„Kooperator Kuban“**

Gastronomie

Krasnodar / Russland
Домашняястоловая.рф**Потребительский кооператив
«Кооператор Кубани»**

Общественное питание

Краснодар / Россия
Домашняястоловая.рф**Leistritz Pumpen GmbH**Herstellung von
Schraubenspindelpumpen für
diverse Systeme, Anlagen und
ApplikationenNürnberg / Deutschland
www.leistritz.com**Лейстритц Пумпен ГмбХ**Производство винтовых
насосов для различных систем,
установок и областей
примененияНюрнберг / Германия
www.leistritz.com



MAHLE BEHR RUS LLC

Produktion von Systemen der Motorkühlung und Thermomanagement für Nutzfahrzeuge

Nabereschnyje Tschelny / Russland
www.mahle.com

ООО «МАЛЕ БЕР РУС»

Производство систем охлаждения двигателей и термо-менеджмента для грузового автотранспорта

Набережные Челны / Россия
www.mahle.com



Moglinto SEZ JSC

Sonderwirtschaftszone: Schaffung von Infrastruktur; Unterstützung von Investitionsprojekten vor Ort

Moglinto, Gebiet Pskow / Russland
www.moglinto.com

АО «ОЭЗ ППТ «Моглино»

Особая экономическая зона: создание инфраструктуры; сопровождение инвестиционных проектов

д. Моглино, Псковская область / Россия
www.moglinto.com



Octapharma-Pharmimex LLC

Pharmazeutische Industrie (Plasmafraktionierung)

Moskau / Russland
www.opxllc.ru

ООО «Октафарма-Фармимекс»

Фармацевтическая отрасль (фракционирование плазмы)

Москва / Россия
www.opxllc.ru



Region Stroy OOO

Industrie- und Wohnbau; Projektierung und Expertise

Moskau / Russland
www.regionstroyka.ru

ООО РегионСтрой

Промышленное и гражданское строительство; проектирование и экспертиза

Москва / Россия
www.regionstroyka.ru



Russian Post

Internationale Post-,
Paket- und Fullfillment-
Dienstleistungen

Moskau / Russland
Berlin / Deutschland
<https://ruspost.eu;>
www.pochta.ru

АО «Почта России»

Доставка внутренних
и международных почтовых отправлений,
оказание услуг по фулфилменту

Москва / Россия
Берлин / Германия
<https://ruspost.eu;>
www.pochta.ru



Reiseveranstalter Spectrum- Travel JSC

Auslandstourismus,
Inlandstourismus

Moskau / Russland
www.spectrum-russia.com;
www.spectrum.ru

ЗАО „Спектр-Трэвел“/ Туроператор

Туризм (выездной,
въездной, внутренний)

Москва / Россия
www.spectrum-russia.com;
www.spectrum.ru



Schepilov Sergey Anatoljevich

Executive Coaching, Trainings,
Moderation von Team-Sessions

Moskau / Russland
www.schepilov.ru

ИП Щепилов Сергей Анатольевич

Коучинг первых лиц компаний, тренинги,
модерация командных сессий

Москва / Россия
www.schepilov.ru



Stada AG

Pharmazeutische Industrie

Bad Vilbel / Deutschland
www.stada.com

Stada AG

Фармацевтическая отрасль

Бад-Фильбель / Германия
www.stada.com



Stern Ingredients

Entwicklung und Herstellung der Lösungen für die Nahrungsmittel- und Futterindustrie

St. Petersburg / Russland
www.stern-wywiol-gruppe.de

КТ «ООО Штерн Ингредиентс»

Разработка и производство ингредиентов для пищевой промышленности и кормов

Санкт-Петербург / Россия
www.sterningredients.ru



VAN HEES RUS LLC

Lebensmittelindustrie – Gewürzmischungen und Gütezusätze für die Fleischwarenindustrie

Moskau / Russland
www.van-hees.com/ru/ru/

ООО «ВАН ХЕЕС РУС»

Пищевая промышленность: смеси пряностей, добавки для мясной и колбасной продукции

Москва / Россия
www.van-hees.com/ru/ru/



WEHRLE Umwelt GmbH Stammhaus in Emmendingen

Abwasserreinigungsanlagen für Industrie und Deponiesickerwasser; Water Recycling und Zero Liquid Discharge (ZLD) Systems

Emmendingen / Deutschland
www.wehrle-werk.de/de/umwelt

ООО «Верле Умвельт» Филиал в Санкт-Петербурге

Сооружения для очистки промышленных сточных вод и фильтрата полигонов ТКО; системы рециркуляции воды и нулевого сброса (ZLD)

Санкт-Петербург / Россия
www.wehrle-umwelt.ru



WR Group Holding GmbH

Projektlogistik, Zertifizierung, Zollabfertigung in Russland und der EAWU

Düsseldorf / Deutschland
www.wr-group.global

ВР Групп Холдинг ГмбХ

Проектная логистика, сертификация, таможенное оформление в России и ЕАЭС

Дюссельдорф / Германия
www.wr-group.global



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



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

IMPRESSUM

Gründer

Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer

Herausgeber

Gesellschaft mit beschränkter Haftung
„Informationszentrum der deutschen
Wirtschaft“

Redaktionsadresse

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

Chefredakteurin

Lena Steinmetz
steinmetz@russland-ahk.ru

Redaktionelle Unterstützung

Margarita Afanasyeva, Elena Grigoreva,
Thorsten Gutmann

Übersetzung

Roman Richter, Sarema Saripova

Design und Layout

Victor Malyshev

Anzeigen

Anna Braschnikowa
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Redaktionsschluss

21. September 2020

Umschlagfoto

Victor Malyshev

Druck

Samoprint, Moskau, samoprint.ru

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich.

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

Folgen Sie uns schon?

Sie finden uns unter dem Namen
„AHK Russland“.



ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Учредитель

Союз «Российско-Германская
внешнеторговая палата»

Издатель

Общество с ограниченной ответственностью
«Центр информации немецкой экономики»

Адрес редакции

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

Главный редактор

Лена Штайнметц
steinmetz@russland-ahk.ru

Редакция

Мargarita Afanasyeva, Елена Григорьева,
Торстен Гутманн

Перевод

Зарема Зарипова, Роман Рихтер

Дизайн и верстка

Виктор Малышев

Реклама

Анна Бражникова
brazhnikowa@russland-ahk.ru

Подписано в печать

21 сентября 2020

Фото на обложке

Виктор Малышев

Печать

«Самопринт», Москва, samoprint.ru

Журнал выходит ежеквартально.

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

Вы уже подписаны на нас?

Вы найдете нас по названию аккаунта
AHK Russland.

Дарите праздник вместе с нами!



От всего сердца!

Эксклюзивный дистрибьютор
на территории России и стран
ЕАЭС ООО «ГХП Бизнес Гифт»

101000, Москва,
Архангельский пер., д. 3, стр. 1, оф. 33
Телефон: +7 (495) 625-31-29
+7 (926) 900-76-93
www.lebkuchen-schmidt.ru
info@lebkuchen-schmidt.ru

*Предлагаем уникальную возможность оценить
разнообразие и вкус традиционных европейских сладостей.*

*Впечатляющий выбор подарочных сундучков
с нюрнбергскими пряниками, печеньем и штолленом.
Каждая шкатулка или сундучок – это маленький шедевр,
из которых можно собрать целую коллекцию.*

*Genießen Sie mit uns die Vielfalt und den feinen Geschmack
traditioneller europäischer Süßigkeiten.*

*Wir bieten Ihnen eine reiche Auswahl an Geschenk-Dosen mit
Nürnberger Lebkuchen, Gebäck und Stollen.*

*Jede Schachtel, jedes Kästchen – ein kleines Kunstwerk für sich,
das dazu verlockt, zum Sammler zu werden.*

При заказе от 50 000 рублей назовите код «Импульс» и получите музыкальную шкатулку арт. 61370 в подарок.

Nennen Sie ab einem Bestellwert von 50 000 Rubel das Code-Wort „Impuls“ und erhalten Sie eine
Musikschatulle (Art.-Nr. 61370) als Geschenk.



К созданию
ценностей через
инновации

Жизнь и здоровье людей и животных — наш главный приоритет

Разработка инновационных лекарственных препаратов для людей и животных лежит в основе деятельности компании. Наша миссия — создавать прорывные препараты, которые способны изменять жизни. С момента своего основания в 1885 году и по настоящий момент, «Берингер Ингельхайм» остается независимой семейной компанией. Мы планируем свою деятельность на долгосрочную перспективу, определяя наиболее серьезные вызовы, с которыми столкнется здравоохранение, чтобы целенаправленно работать в тех областях, где наши усилия принесут наибольшую пользу.

www.boehringer-ingenlheim.com



**Boehringer
Ingelheim**