Московская немецкая газета
Moskauer Deutsche Zeitung

MOSKAU – BAYERN
МОСКВА – БАВАРИЯ

SONDERAUSGABE DER MOSKAUER DEUTSCHEN ZEITUNG | HERBST 2008 | СПЕЦВЫПУСК МОСКОВСКОЙ НЕМЕЦКОЙ ГАЗЕТЫ | ОСЕНЬ 2008

Air Berlin Euro Shuttle:

Schnell. Komfortabel. Preisgünstig.

Ab Moskau (DME):

München,

Berlin, Düsseldorf, Stuttgart,

Wien ab RUB 3499

One-Way-Preis für das ausgewählte Flugziel – inkl. Steuern. Oder ab € 99

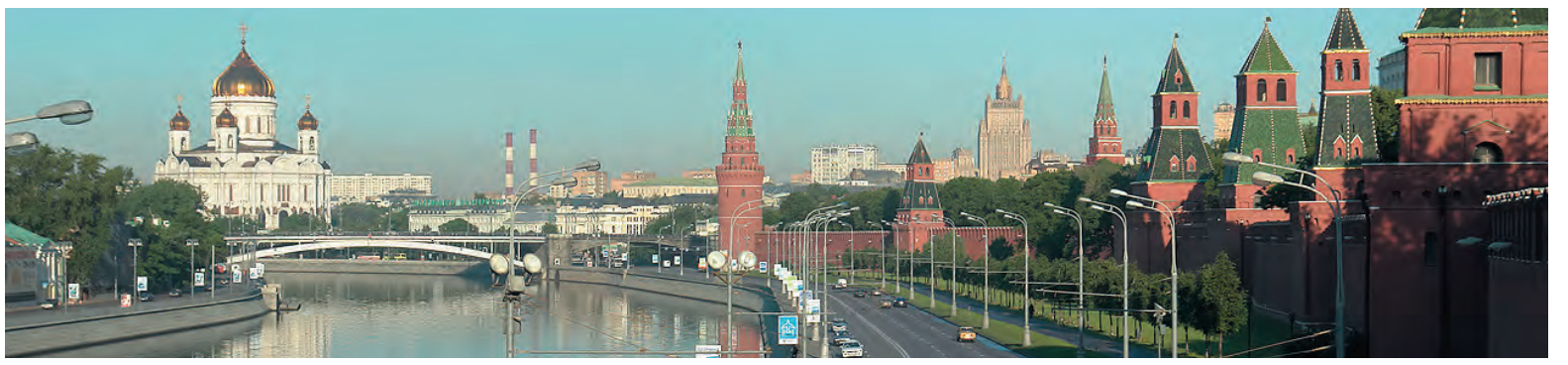
airberlin.com

2051/Advert

Fly Euro Shuttle!

Information und Buchung in Reiseagenturen, an Buchungsschaltern, im Internet unter airberlin.com, bei unserem 24-Stunden-Servicecenter oder über unseren General Agenten (Jettravel) in Russland:

+7 (495) 2 58 36 28



Уважаемые участники Дней экономики Москвы в Баварии!

Рад приветствовать вас на очередных, ставших за последние годы традиционными, Днях экономики Москвы в Баварии.
В последние годы Москва переживает период устойчивого экономического роста. Ежегодное наращивание темпов роста объема промышленного производства составляет 10–12% и систематически опережает темпы роста всей промышленности России, что свидетельствует о лидирующем положении московской промышленности среди российских регионов. Москва имеет прочные партнерские связи со многими регионами ведущих стран мира и Европы, включая Германию. По итогам первого полугодия 2008 года товарооборот между Москвой и Германией возрос почти на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года и достиг уровня 10,8 млрд. евро, что составляет 11% от общего объема внешней торговли города Москвы.
Уже более 15 лет мы успешно взаимодействуем с землей Бавария, которая является одним из важных торговых партнеров Москвы.
Двусторонние отношения Москвы и Баварии имеют хорошие традиции и прекрасные перспективы, которые охватывают практически все стороны жизни, характерные для наиболее развитых в экономическом отношении европейских регионов.
Существенный вклад в укрепление базирующегося на дружбе и высоком доверии партнерства Москвы и Баварии вносят также организуемые на взаимной основе экономические презентации, выставки, встречи бизнесменов с обеих сторон.
Ежегодные Дни экономики Москвы в Баварии – яркий пример такого сотрудничества. Хотелось бы подчеркнуть, что стабильное развитие экономических отношений между нашими регионами является надежной основой для дальнейшего увеличения числа совместных проектов в области развития науки и технологий.
Сегодня Москва уделяет повышенное внимание развитию и поддержке науки и наукоемких производств. Работа ведется как по линии стимулирования международного обмена опытом между учеными и научными институтами, так и путем создания благоприятных условий для работы и творчества. В этой связи особенно важно помочь научным открытиям найти свой, пусть даже нелегкий, путь от теории к практике, заставить новые технологии работать на благо людей. Опыт Баварии в этой сфере чрезвычайно важен для нас.
Уверен, что проведение в рамках Дней экономики Форума по научно-техническому и промышленному сотрудничеству между Москвой и Баварией, круглых столов, а также переговоров руководителей и представителей московских предприятий и организаций с баварскими бизнесменами в рамках кооперационной биржи, позволит расширить и укрепить международное сотрудничество в таких сферах как промышленность, строительство, городская инфраструктура, системы.

Первый заместитель мэра в правительстве Москвы
Юрий Витальевич Росляк

Sehr geehrte Teilnehmer der Moskauer Wirtschaftstage in Bayern!

Ich freue mich, Sie zu diesen, in den letzten Jahren bereits zur Tradition gewordenen, Moskauer Wirtschaftstagen in Bayern begrüßen zu können!
In den letzten Jahren erlebt Moskau einen anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwung. Die industrielle Produktion wächst jährlich um 10–12 Prozent – mit einem Tempo, das höher ist als sonst in Russland. Dies zeugt von der führenden Position der Moskauer Industrie in Russland. Moskau hat feste partnerschaftliche Beziehungen zu vielen Regionen führender Länder Europas und der ganzen Welt, einschließlich Deutschland. Nach dem ersten Halbjahr 2008 kann der Warenumsatz zwischen Deutschland und Moskau ein Wachstum von fast 50 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Abschnitt des Jahres 2007 verzeichnen. Er beläuft sich auf 10,8 Milliarden Euro und beträgt somit elf Prozent des Gesamtvolumens des Außenhandels Moskaus.
Bereits seit 15 Jahren arbeiten wir erfolgreich mit dem Freistaat Bayern zusammen, der zu den wichtigsten Handelspartnern Moskaus gehört.
Bilaterale Beziehungen zwischen Bayern und Moskau haben gute Traditionen und glänzende Perspektiven, sie umfassen fast alle Lebensbereiche, die für die wirtschaftlich besonders entwickelten europäischen Regionen charakteristisch sind. Einen großen Beitrag zur Stärkung der Partnerschaft zwischen Bayern und Moskau, die auf Freundschaft und Vertrauen beruht, leisten die auf bilateraler Grundlage organisierten wirtschaftlichen Präsentationen, Ausstellungen sowie Treffen der Vertreter der Wirtschaft aus beiden Ländern. Die jährlichen Wirtschaftstage Moskaus in Bayern sind ein gutes Beispiel für diese Partnerschaft.
Moskau legt heute gesteigerten Wert auf die Entwicklung und Förderung der Wissenschaft und wissensintensiver Produktion. Es wird sowohl an der Förderung des internationalen Erfahrungsaustausches zwischen Forschern und Forschungseinrichtungen als auch an der Schaffung günstiger Bedingungen für Arbeit und Kreativität gearbeitet. Die Erfahrung Bayerns auf diesem Gebiet ist für uns außerordentlich wichtig.
Ich bin zuversichtlich, dass das im Rahmen der Wirtschaftstage stattfindende Forum für wissenschaftlich-technische und industrielle Zusammenarbeit zwischen Bayern und Moskau sowie runde Tische und Gespräche im Rahmen der Kooperationsbörse die internationale Zusammenarbeit in den verschiedensten Bereichen ausbauen und stärken werden.
Zu einer der neuen Richtungen unserer Zusammenarbeit kann die Kooperation zwischen Bayern und Moskau im Rahmen des Projektes zur Verwandlung Moskaus in ein großes internationales Finanzzentrum werden.
Ich bin überzeugt, dass die Moskauer Wirtschaftstage in Bayern einen neuen Impuls zur weiteren Stärkung der Zusammenarbeit zwischen unseren Regionen geben werden.
Ich wünsche allen Teilnehmern der Moskauer Wirtschaftstage in Bayern erfolgreiche Arbeit, neue, gegenseitig vorteilhafte Kontakte und weitere Umsetzung der bereits vorhandenen gemeinsamen Projekte.

Erster stellvertretender Bürgermeister Moskaus
in der Moskauer Stadtregierung Jurij Rosljak

Impressum

АОО «Международный союз немецкой культуры». **Главный редактор:** Йохен Штаппенбек. **Редакторы:** Лариса Худикова, Кристина Ауербах, Сергей Косяков.
Дизайн: Ханс Винклер, Ольга Баумгертнер. **Верстка:** Елена Романова, Андрей Моренко. **Перевод:** Оксана Ребенсдорф, Марина Текегалиева.
Корректура: Нина Бочкарева, Раиса Крапчина, Марина Лищинская, Анастасия Кляр. **Представитель в Германии:** Вольфрам Лёбниц.
Адрес: 119435, Москва, ул. Малая Пироговская, д.5, офис 54. **Тел.** +7(495) 937 65 44, **факс** + 7 (499) 766 48 76. **Тираж:** 4000 экз.
Издание осуществлено при финансовой поддержке Министерства регионального развития Российской Федерации.

Internationaler Verband der deutschen Kultur. **Chefredakteur:** Jochen Stappenbeck. **Redaktion:** Larissa Chudikowa, Christine Auerbach, Sergej Kossjakow.
Design: Hans Winkler, Olga Baumgärnter. **Satz:** Elena Romanowa, Andrej Morenko. **Übersetzung:** Oxana Rebensdorf, Marina Tekegaliewa.
Korrektur: Nina Botschkarjowa, Raissa Kraptschina, Marina Lischtschinskaja, Anastasia Klar. **Verlagsvertretung Deutschland:** Wolfram Löbnitz.
Redaktionsadresse: 119435 Moskau, Ul. Malaja Pirogowskaja 5, Office 54. Tel.: +7 (495) 937 6544, Fax: +7 (499) 766 48 76.
Auflage: 4 000 Exemplare

Доверие, которое строилось годами…

Из всех германских федеральных земель Бавария дольше всех представлена в России. Многолетнее сотрудничество помогает в преодолении экономических кризисов. Треть от 4600 германских предприятий, представленных в России, приходятся на Баварию. Объем торговли между Россией и Баварией в прошлом году составил около 8,5 млрд. евро и будет увеличиваться дальше. Партнерство переживало и тяжелые времена. Но трудности удалось преодолеть благодаря хорошим личным контактам, которые раз от раза укрепляются благодаря ежегодным двусторонним визитам – Дни экономики Баварии в Москве и Дни экономики Москвы в Баварии стали уже традиционными. «В эти дни мы добиваемся наибольших результатов», – говорит в интервью автору MDZ Кристине Ауербах Михаил Логвинов, уполномоченный по делам Баварии в России, Чрезвычайный и полномочный Посол, сопровождающий эти встречи с самого начала.

Какова значимость Баварии для российской экономики?
Бавария всегда была локомотивом российско-германских экономических отношений. В 1995 году эта федеральная земля первой открыла представительство в Москве. Вот уже одиннадцать лет проходят ежегодные экономические встречи.

Для России наступило неспокойное время – кризис на Кавказе, падения на бирже. Тяжелые времена для экономических отношений?
Конечно, во время встречи в Мюнхене все это будет обсуждаться. Ведь политики и представители бизнеса приезжают, чтобы отвечать на вопросы фирм. И задавать вопросы – их право. Но до сих пор пока не было замечено никаких признаков того, что кто-либо планирует покинуть Россию. Доверие, которое строилось годами, не так легко поколебать.

Это доверие уже однажды подверглось испытанию на прочность – в 1998 году, когда в результате сильного падения курса рубля российский финансовый рынок рухнул и многие иностранные фирмы ретировались. Высказываются ли подобные опасения сейчас?
В 1998 году мы увидели, насколько важны личные связи и взаимное доверие. Насколько я знаю, ни одна баварская фирма тогда не уехала. Напротив, вскоре после обвала рубля к нам приехала экономическая делегация из Баварии, чтобы на месте составить представление о ситуации и выяснить, насколько затянется кризис. Обе стороны тогда сильно пострадали, но благодаря прямым контактам доверие было сохранено. Таким же образом я оцениваю и нынешнюю ситуацию.

Каков вклад двусторонних Дней экономики в Москве и Мюнхене в укрепление этого доверия?
Дни экономики являются одной из важнейших платформ двусторонних отношений. Там завязываются контакты, встречаются важные люди. Хотя это и встреча политиков, но прежде всего здесь встречаются фирмы. В особенности – малые и средние предприятия могут легко войти в контакт с официальными учреждениями, ведь бюрократия между государствами не всегда легко преодолима. Многие фирмы, участвующие впервые, думают, что за эти пару дней ничего нельзя достигнуть. Однако в дни встреч двери правительственных чиновников и министров в Москве открыты, в остальное же время нужно порой долго ждать. А здесь сразу оказываешься в нужном месте.

В каких областях российско-баварские отношения наиболее прочны?
В принципе, это можно сказать обо всех отраслях – от пищевой промышленности до машиностроения. Конечно же, «BMW» и «Audi», кроме того – йогурты «Эрманн», сыр «Хохланд», лампы Osram, «Бош», «Сименс», стройматериалы «Кнауф». Список можно долго продолжать. В целом представлено много малых и средних предприятий. Кроме того, в последнее время приходит много строительных фирм, ведь в России, особенно в Москве, сейчас строительный бум.

Все это – традиционные отрасли. А ведется ли сотрудничество в области новых технологий?
Многое планируется. При всем уважении к традиционным областям и отношениям я тоже считаю, что новые технологии несут в себе большой потенциал, который нам следует использовать. В сфере нано- и биотехнологий Бавария далеко впереди. Такие отрасли должны обсуждаться и во время дней экономики в Мюнхене. К примеру, когда-то существовал российско-баварский центр при Техническом университете Мюнхена, где происходил обмен научными достижениями. Но тогда закончились средства, и я, надеюсь, что после поездки в Мюнхен мы сумеем реанимировать этот центр. В любом случае, деньги на такие проекты предусмотрены. В особенности в таких областях экономики, как нано- и биотехнологии мы могли бы хорошо сотрудничать.

Свыше 1500 баварских предприятий работает в России, и лишь около двадцати российских – в Баварии. Изменится ли это в будущем?
Баварский министр финансов Эрвин Хубер ясно дал понять, что российские фирмы в Баварии ждут. В городе Унтершляйсхайм под Мюнхеном, к примеру, сейчас строится российский бизнес-центр, который должен стать опорным пунктом российской экономики в Европе. Там можно будет проводить симпозиумы, имеются офисы и места для размещения гостей.

А как выглядит реклама Баварии в России?
Германия в целом считается здесь символом хорошего качества. А Бавария известна многим хотя бы в связи с Октоберфестом. В Москве ежегодно (в 2008 году – уже в десятый раз) проводится праздник пива – младший брат Октоберфеста, с немецким пивом. К открытию даже привозят деревянную бочку из Мюнхена – как олимпийский огонь. Казалось бы, мелочи, но они и есть хорошая реклама для Баварии. Благодаря этому возникают симпатия, знакомство, взаимное доверие. А без этого ничего невозможно.

В чем заключается работа баварского представителя в России?
Мы являемся частью делегации германского бизнеса в Российской Федерации и стараемся облегчить фирмам их старт в России. Ведь первые шаги в стране, которую едва знаешь, нелегки. Мы бесплатно консультируем и анализируем шансы на успех того или иного продукта, или объясняем, как и где лучше всего открыть представительство. У предприятий достаточно проблем, выход на рынок другой страны – всегда большой риск, но и огромный шанс, который необходимо использовать!

Vertrauen ist das Wichtigste

Von allen Bundesländern ist Bayern am längsten in Russland vertreten. Die jahrelange Zusammenarbeit hilft bei Wirtschaftskrisen

Ein Drittel der 4600 deutschen Unternehmen in Russland stammen aus Bayern. Der Handel zwischen Russland und dem Freistaat betrug im letzten Jahr rund 8,5 Milliarden Euro – Tendenz steigend. Auch in kritischen Zeiten sind die Beziehungen erhalten geblieben. Der Grund: Gute persönliche Kontakte, die jedes Jahr bei gegenseitigen Besuchen aufgefrischt werden – zuletzt im Juli in Moskau und am Anfang Oktober in München. „Während dieser Tage bewegen wir am meisten", sagt Michail Logwinow, Beauftragter des Freistaates Bayern in Moskau und Außerordentlicher und Bevollmächtigter Gesandter, der die Treffen seit Anfang an begleitet.

Welchen Stellenwert hat Bayern für die russische Wirtschaft?
Bayern war immer die Lokomotive in den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen. 1995 war es das erste Bundesland, das eine Repräsentanz in Russland eröffnete, seit elf Jahren gibt es die jährlichen Wirtschaftstage.

Gerade sind die Zeiten in Russland ja turbulent: Kaukasuskrise, Einbrüche an der Börse – schlechte Zeiten für Wirtschaftsbeziehungen?
Natürlich wird es auf dem Treffen in München Krisengespräche und Diskussionen darüber geben. Schließlich kommen die Politiker und Wirtschaftsvertreter, um sich den Fragen der Firmen zu stellen. Und zu fragen ist ihr gutes Recht. Aber bisher gibt es noch keine Anzeichen, dass jemand daran denkt, Russland wieder zu verlassen. Ein Vertrauen, das sich über Jahre hinweg aufgebaut hat, lässt sich nicht so schnell erschüttern.

Das Vertrauen wurde schon einmal auf die Probe gestellt: 1998, als durch die starke Abwertung des Rubels der russische Finanzmarkt komplett zusammengebrochen war und sich viele ausländische Firmen zurückzogen. Fürchtet man so etwas jetzt auch?
1998 hat sich gezeigt, wie wichtig menschliche Kontakte und gegenseitiges Vertrauen sind. Von den bayerischen Firmen ist meines Wissens damals keine einzige gegangen. Im Gegenteil: Kurz nach dem Zusammenbruch kam eine bayerische Wirtschaftsdelegation zu uns, um sich selbst ein Bild von der Situation zu machen und herauszufinden, wie lange das Tief dauern wird. Beide Seiten haben damals sehr gelitten, aber durch den direkten Kontakt hat sich das Vertrauen eben gehalten. So schätze ich auch die jetzige Situation ein.

Was tragen die gegenseitigen Wirtschaftstage in Moskau und München beim Aufbau dieses Vertrauens bei?
Die Wirtschaftstage sind eine der wichtigsten Plattformen der gegenseitigen Beziehungen. Dort werden die Kontakte geknüpft, die wichtigen Leute getroffen. Obwohl es auch ein Treffen zwischen Politikern ist, ist es vor allem ein Treffen für die Firmen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen können leicht ins Gespräch mit offiziellen Stellen kommen, denn die Bürokratie zwischen den Ländern ist ja nicht immer einfach. Viele Firmen, die zum ersten Mal teilnehmen, denken, in den paar Tagen könne man nichts erreichen. Aber in den Tagen des Treffens stehen die Türen von Regierungsbeamten und Ministern von Moskau offen, sonst muss man darauf manchmal lange warten. So ist man sofort an den richtigen Stellen.

In welchen Branchen sind die bayerisch-russischen Beziehungen denn am stärksten?
Das geht eigentlich durch alle Branchen. Von Lebensmittel bis Maschinenbau. BMW und Audi natürlich, dann gibt es die Joghurts von Ehrmann und Hochland Käse, Glühbirnen Osram, Bosch, Siemens, Baumaterialien Knauf. Die Liste ließe sich noch lange fortsetzen. Insgesamt sind viele Mittelständler vertreten. Auch viele Baufirmen in letzter Zeit – Russland, und vor allem Moskau, erlebt gerade einen Bauboom.

Alles ziemlich traditionelle Branchen. Gibt es auch Zusammenarbeit bei neuen Technologien?
In Vorbereitung ist vieles. Bei allem Respekt für die traditionellen Bereiche und Beziehungen, ich denke auch, dass es bei den neuen Technologien noch viele Kapazitäten gibt, die wir ausschöpfen sollten. Im Bereich Nanotechnik und Biotechnologie ist Bayern sehr weit vorne. Um solche Branchen soll es auch bei den Wirtschaftstagen in München gehen. Zum Beispiel gab es bereits einmal ein bayerisch-russisches Zentrum an der TU München, in dem man sich auf wissenschaftlicher Ebene ausgetauscht hat. Damals liefen dann die Gelder aus – ich hoffe, dass wir diese Einrichtung nach dem Besuch in München wieder beleben können, Gelder auch für solche Projekte sind auf jeden Fall vorgesehen. Gerade bei Wirtschaftszweigen wie Nano- und Biotechnologie könnten wir gut zusammenarbeiten.

Über 1 500 bayerische Unternehmen sind in Russland tätig, aber nur circa 20 russische in Bayern. Soll sich das in Zukunft ändern?
Der bayerische Finanzminister Erwin Huber hat klargemacht, dass russische Firmen in Bayern willkommen sind. In Unterschleißheim bei München wird zum Beispiel gerade ein russisches Businesszentrum gebaut, das ein Stützpunkt für die russische Wirtschaft in Europa werden soll. Dort können Symposien abgehalten werden, es gibt Büros und Unterbringungsmöglichkeiten.

Und wie sieht die Werbung für Bayern in Russland aus?
Deutschland hat hier allgemein den Ruf guter Qualität. Und Bayern kennen viele allein schon wegen des Oktoberfests. In Moskau findet jedes Jahr ein Bierfest als kleiner Bruder des Oktoberfests statt (2008 zum 10. Mal) mit deutschem Bier – zur Eröffnung kommt sogar, wie das olympische Feuer, ein Holzfass aus München. Das sind zwar alles nur Kleinigkeiten, aber eben doch gute Werbung für Bayern. Das schafft Sympathien, man lernt sich kennen und es entsteht gegenseitiges Vertrauen. Und ohne das geht es eben nicht.

Was ist denn die Aufgabe eines bayerischen Vertreters in Russland?
Wir sind an die Delegation der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation angegliedert und versuchen den Firmen den Einstieg nach Russland zu erleichtern. Denn die ersten Schritte sind in einem Land, das man kaum kennt, natürlich kompliziert. Wir beraten kostenlos und prüfen zum Beispiel die Chancen für Produkte oder erklären, wie und wo man am besten eine Repräsentanz eröffnet. Probleme gibt es für die Unternehmen genug, in ein anderes Land zu gehen ist immer ein Risiko, aber die guten Chancen, die müssen genutzt werden!

ИННОВАЦИИ

Нанотехнология – наука будущего

«Научные исследования, производство и рынок должны идти рука об руку», – считает Михаил Ананян

Профессор Михаил Ананян – генеральный директор концерна «Наноиндустрия» и одновременно директор Института нанотехнологий, президент Международного фонда конверсии и академик Российской академии естественных наук. Его интервью Йохену Штеппенбеку о шансах нанотехнологии и о его отношении к Баварии.

Г-н Ананян, что такое нанотехнология и что можно сделать с ее помощью?
Слово «нано» означает изменение масштаба. Нанометр – это миллионная часть миллиметра. Нанотехнология объединяет все технические процессы, которые непосредственно связаны с атомами и молекулами. Если мы научимся манипулировать соединениями атомов и молекул, мы получим много позитивных результатов. Маленькие частички скорее вступают во взаимодействие и обмениваются информацией со своим окружением. Кроме того, с определенного уровня обнаруживаются другие свойства материи, так как мы в этом случае переходим от законов классической физики к законам квантовой физики. Наночастицы обладают поэтому совершенно другими оптическими, электромагнитными и химическими свойствами. Например, золото как таковое не является магнитом, однако его наночастицы обладают магнитными свойствами. Поэтому нанотехнология очень многообещающая наука в плане получения новых конструктивных материалов, полупроводников, электронных хранителей, ценных медицинских препаратов и многого другого.

Пожалуйста, приведите пример из практики.
Продукт, используемый сейчас во многих отраслях промышленности, а также производимый в наноиндустрии, это нанодисперсная смесь. Это порошок, который начинает действовать в различных механизмах, в работе которых возникает трение – в автомобилях, дизельных моторах железнодорожных локомотивов, на металлообрабатывающем оборудовании и в другой технике. Этот порошок заполняет микротрещины, выравнивает поверхности и предотвращает таким образом их разрушение. Если такой порошок добавить в моторное масло любого легкового автомобиля, то после 50–100 километров пути у автомобиля начинается новая жизнь: компрессия в моторе увеличивается, вибрация и шум уменьшаются, экономится до 20% топлива. Посредством применения нанотехнологии продуктивность металлообрабатывающего оборудования может вырасти в 2–2,5 раза.

Какую значимость для вашего концерна имеют отношения с Баварией?
У нас тесные дружеские отношения с разными институтами в Баварии. Например, с TU в Мюнхене мы проводим регулярные конференции, совместно с Bayern Investment продвигаем сотрудничество нанотехнологии, энергетики и медицины. Мы предпочитаем работать не с крупными концернами, а с малыми и средними предприятиями, так как они более открыты и подвижны.

Какими перспективами развития и применения обладают нанотехнологии в России?
Мы должны учиться отталкиваться от интересов рынка и выяснить, какие проблемы существуют в различных отраслях народного хозяйства, чтобы обнаружить слабые места, где действие нанотехнологий может быть наиболее эффективным и поможет избежать расходов. Этим нанотехнология может сама покрыть свое содержание. В России есть еще недостатки в организации перехода от поставщика к потребителю. И здесь мы можем кое-чему научиться у Баварии. Как только мы это освоим, Россия займет ведущую позицию в глобальной конкуренции.

INNOVATIONEN

Mit Nano in die Zukunft

Forschung, Herstellung und Markt müssen Hand in Hand gehen, meint Michail Ananjan

Professor Michail Ananjan ist Geschäftsführer des Konzerns „Nanoindustrija“ und gleichzeitig Direktor des Instituts der Nanotechnologien, Präsident des Internationalen Konversionsfonds und Akademiker der Russischen Akademie der Wissenschaften. MDZ-Chefredakteur Jochen Stappenbeck befragte ihn zu den Chancen der Nanotechnologie und zu seinem Verhältnis zu Bayern.

Herr Ananjan, was ist Nanotechnologie und was lässt sich mit ihr anfangen?
Das Wörtchen Nano bezeichnet eine Veränderung des Maßstabs. Ein Nanometer ist der millionste Teil eines Millimeters. Die Nanotechnologie vereint alle technischen Prozesse, die unmittelbar mit Atomen und Molekülen verbunden sind. Wenn wir lernen, in die Verbindungen von Atomen und Molekülen einzugreifen, können wir viele positive Ergebnisse erhalten. Kleine Teilchen treten viel eher in Wechselbeziehung und tauschen Information mit ihrer Umgebung aus. Außerdem offenbaren sich ab einem bestimmten Niveau andere Eigenschaften der Materie, da wir hier von den Gesetzen der klassischen Physik zu den Gesetzen der Quantenphysik übergehen. Die Nanoteilchen besitzen deshalb völlig andere optische, elektromagnetische und chemische Eigenschaften. Zum Beispiel ist Gold gewöhnlich nicht magnetisch, wohl aber seine Nanoteilchen. Deshalb ist Nanotechnologie so viel versprechend für die Gewinnung neuer Konstruktionsstoffe, Halbleitergeräte, Speicher, wertvoller medizinischer Präparate und vieler anderer Dinge mehr.

Bitte ein Beispiel aus der Praxis.
Ein Erzeugnis, das jetzt in vielen Industriezweigen Verwendung findet und das auch bei „Nanoindustrija“ hergestellt wird, ist die nanodispersive Antiverschleißmischung. Das ist ein Pulver, das in verschiedenen Mechanismen zum Einsatz kommt, bei denen Reibung entsteht – zum Beispiel in Autos und Werkzeugmaschinen. Dieses Pulver füllt Mikrorisse aus und glättet Oberflächen und verhindert somit deren Zerstörung. Setzt man dem Motorenöl eines PKW ein solches Pulver zu, so ergibt sich nach 50 bis 100 Kilometer Fahrt für das Auto ein neues Leben: Die Verdichtung im Motor nimmt zu, Vibration und Lärm nehmen ab, bis zu 20 Prozent Treibstoff werden eingespart. Durch den Einsatz der Nanotechnologie kann die Produktivität der Werkzeugmaschinen um das Zwei- bis Zweieinhalbfache gesteigert werden.

Welchen Stellenwert hat für Ihren Konzern die Beziehung zu Bayern?
Zu diversen Instituten in Bayern haben wir sehr enge und freundschaftliche Beziehungen. Mit der TU München zum Beispiel führen wir regelmäßige Konferenzen durch, über „Bayern Investment“ sind wir dabei, das Cluster Nanotechnologie, Energetik und Medizin voranzutreiben. Wir arbeiten weniger mit großen Konzernen als mit kleinen und mittleren Unternehmen, da sie offener und flexibler als große sind.

Welches Verhältnis haben Sie zum Staatskonzern Rosnanotechnologie?
Gar keines. Als er vor einem Jahr gegründet wurde, hatte ich gesagt, dass wir abwarten müssen und hoffen, dass etwas Vernünftiges dabei herauskommt. Es würde mich freuen. Wir sind jedenfalls froh, dass unser Konzern unabhängig ist.

Welche Entwicklungs- und Anwendungsperspektiven besitzen die Nanotechnologien in Russland?
Traditionell hat Russland eine starke Forschung, es gibt sehr viele talentierte Wissenschaftler. Für den Forscher ist die Nanotechnologie deswegen so reizvoll, da sie ein neues Paradigma generiert, neue Horizonte eröffnet. Warum haben wir unseren Konzern „Nanoindustrie“ genannt? Weil wir den Vektor unserer Entwicklung genau kennzeichnen wollten: die Schaffung einer ganzen Industrie von Nanotechnologien. Forschung – Produktion – Markt müssen Hand in Hand gehen, wir müssen lernen, vom Markt her zu denken und herausfinden, in welchen Wirtschaftszweigen die Nanotechnologien am effektivsten eingesetzt werden können, um Kosten einzusparen. In Russland mangelt es noch an der Organisation des Übergangs von der Herstellung zum Verbraucher. Hier können wir auch noch einiges bei den Bayern lernen. Sobald das gemeistert wird, wird sich Russland an führender Stelle im globalen Wettbewerb etablieren.

15 лет успеха в России

Nikolaus Knauf während des Festakts in Zarizyno.

Николаус Кнауф во время юбилея в «Царицино».

25 сентября 2008 года в Москве в Большом дворце государственного музея-заповедника «Царицыно» 15-летний юбилей своей деятельности в России отметила международная группа КНАУФ. История компании в России началась в 1993 году с приобретения на инвестиционном конкурсе пакета акций красногорского предприятия по производству строительных материалов. За последние 15 лет в России создано или полностью модернизировано 15 горнодобывающих и производственных предприятий. За это время на приобретенных предприятиях 90% оборудования заменено на новое, самое современное.

Первые гости стали съезжаться задолго до официального начала мероприятия для того, чтобы иметь возможность осмотреть музей. Вечер проходил в трех залах Большого дворца Царицыно: Археологическом, Екатерининском и Казаковском. От приглашающей стороны присутствовали высшие руководители международной группы КНАУФ: председатель совета учредителей Николаус Кнауф и генеральный управляющий группы КНАУФ СНГ д-р Герд Ленга.

Во время официальной части гости вспоминали трудное время, когда фирма КНАУФ начинала свою деятельность в стране, отмечали значительные усилия, которые компания приложила, чтобы вывести гипсовую промышленность страны из глубокого кризиса. Генеральный директор Российского союза строителей Михаил Викторов, отмечая эти достижения, наградил Николауса Кнауфа и д-ра Герда Ленга орденами «Строительная слава» «за заслуги в области строительной промышленности, значительный вклад в развитие российской гипсовой отрасли».

С творческим поздравлением компании выступили Камерный оркестр Московского академического музыкального театра под управлением главного дирижера театра Феликса Коробова. Играл лауреат международных конкурсов пианист Иван Рудин. На компакт-диске, входившем в состав подарка КНАУФ гостям, с поздравлением в адрес компании обращались Юрий Башмет и руководитель коллектива Musica Viva известный виолончелист Александр Рудин.

15 Jahre Erfolgsgeschichte

Ende September zelebrierte die Knauf-Gruppe, multinationaler Produzent von Baumaterialien und Trockenbausystemen, ihr 15-jähriges Bestehen in Russland. Empfangen wurden die Gäste im Großen Palast des Staatlichen Museums „Zarizyno“. Zum ersten Mal knallten die Korken vor 15 Jahren, als das Unternehmen im Jahr 1993 das Aktienpaket eines Krasnogorsker Baustoffproduzenten erwarb. Im Zeitraum von 15 Jahren schuf die Knauf-Gruppe in Russland 15 Berg- und Produktionsunternehmen, einige davon wurden vollständig modernisiert. 90 Prozent der Ausrüstung wurden durch neueste Technologien ersetzt.

Die ersten Gäste an diesem Abend strömen bereits vor der offiziellen Eröffnung in die Hallen des Palastes, um die Ausstellungsstücke des Museums zu bestaunen. Der Festakt spielt sich in drei Sälen des Großen Palastes ab: im Archäologensaal, im Saal Katharinas und Kasakowskis. Das Empfangskomitee der Gastgeber bestand aus führenden Persönlichkeiten des Unternehmens. Unter ihnen der Vorsitzende des Gründerrates Nikolaus Knauf und der Generalverwalter der Gruppe Knauf GUS Dr. Gerd Lenga.

Während des offiziellen Teils erinnerten sich die Gäste an die Anfänge der Firma Knauf in Russland. Dabei wurde vor allem die unermüdliche Leistung der Gruppe gerühmt, um die russische Gipsindustrie aus der tiefen Krise Anfang der 90er herauszuführen. Der Generaldirektor des Russischen Bündnisses der Bauarbeiter Michail Wiktorow zeichnete Nikolaus Knauf und Dr. Gerd Lenga mit dem Orden „Für Verdienste auf dem Gebiet der Bauindustrie und für den bedeutenden Beitrag zur Entwicklung der russischen Gipsindustrie“ aus.

Nach dem Auftritt des Kammerorchesters des Moskauer akademischen Theaters blieben kaum mehr Wünsche offen. Der prämierte Klavierspieler und Gewinner zahlreicher internationaler Wettbewerbe Iwan Rudin verzauberte die Gäste mit seinem Auftritt. Die musikalische Darbietung wurde von dem Dirigenten Felix Korobow begleitet. Wer sich das Konzert in die heimische Stube wünschte, der erfreute sich an der CD, die als Jubiläumsgeschenk vergeben wurde.

Зер гут

Вы заметили, как изменился облик многих российских городов за последние 15 лет? Россия строится и меняется к лучшему, и мы горды, что в этом есть и вклад компании КНАУФ. Имя КНАУФ стало в России синонимом качества и широты ассортимента. Для нас действует одно золотое правило – правило немецкого стандарта.

Мы стараемся использовать весь опыт, чтобы обеспечить самый высокий уровень производства стройматериалов, а значит – и качества жизни людей. Мы надеемся, что нам удалось многого добиться. И мы верим, что это только начало!

www.knauf.ru

KNAUF
Немецкий стандарт

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

«Мы продаем немецкую организованность и пунктуальность»

Беседа с генеральным директором «WK Россия» Райнером Ляйпольдом

Господин Ляйпольд, какова сфера деятельности «WK Россия»?
Предприятие «WK Россия» было основано два года назад как дочерняя компания предприятия WK Deutschland. Мы являемся предприятием сферы услуг в отрасли промышленного монтажа. Три главных области нашей работы – первичный монтаж, перенос промышленных объектов, а также их наладка и техническое обслуживание.
Пока мы производим исключительно первичный монтаж по заказу WK Deutschland. Собственно клиентами же являются европейские фирмы. Это должно вскоре измениться. С одной стороны, мы хотим напрямую сотрудничать с европейскими фирмами, работающими в России, а с другой стороны, предлагать наши услуги российским фирмам, то есть, заключать внутрироссийские сделки.

Какова была концепция российского филиала?
Концепция очень проста. Наша фирма предлагает услуги другим фирмам. Мы всегда рядом с нашими клиентами. Поэтому WK Deutschland имеет филиалы по всему миру. В последние пять-шесть лет у нас стало появляться все больше заказов из России. Поэтому и был открыт российский филиал – чтобы всегда быть на месте.

Flaschenpost im Hightech-Zeitalter. Abfüllanlage der Firma WK.

Бутылочная почта в эпоху высоких технологий. Расфасовочное оборудование фирмы WK.

Какие шаги Вы намерены предпринять, чтобы целенаправленно пробудить интерес российских фирм?
Для начала нам нужны российские сотрудники. Пока что у нас только один российский работник. С ноября этого года в штат будут приняты первые российские главные монтеры и российский же генеральный директор. Остальное возьмут на себя российские субподрядчики. Главные руководящие посты, однако, будут по-прежнему занимать немецкие сотрудники, которые с помощью корпоративных тренингов поднимут профессиональный уровень российского персонала до немецкого. Возможно, что время от времени мы будем приглашать новых сотрудников из Германии в Россию. Ставку мы делаем прежде всего на «сарафанное радио», на постоянных клиентов, а с ноября – на исключительно российскую рекламу.

Как Вы оцениваете российский рынок, в особенности в связи с деятельностью Вашей фирмы?
Для нас здесь скрыт большой потенциал. Сегодня многие инвестируют в Россию, российский рынок показывает высокий торговый профицит. С другой стороны, многое необходимо наверстывать. К примеру, российские станки зачастую еще не дотягивают до европейского стандарта. Для иностранных фирм этот сектор рынка будет расти и дальше.

То есть, по Вашему мнению, на российские станки нет спроса?
Даже если российский станок имеет те же параметры, что и немецкий, российская фирма должна еще суметь вовремя его доставить и подготовить к эксплуатации. Как раз в этом заключается основная проблема. Наше огромное преимущество заключается в сочетании европейских стандартов качества с безукоризненной организацией поставки и монтажа.
Мы продаем нашим клиентам немецкую организованность и немецкую пунктуальность.

Какие у Вас впечатления от работы WK в России?
Мне вспоминается один из наших первых заказов. В тот день, когда должен был производиться монтаж уже доставленных станков, на стройке появились десять рабочих. Без инструментов, без прораба, и никто не говорил ни на одном иностранном языке. Вот и стояли эти десять человек, как стадо овец. Никто из них не слышал ни о каком погрузчике, который должен был быть доставлен в тот же день. В итоге инструменты пришли в течение первой недели. Но потом выяснилось, что никто из рабочих не разбирался в этой области. Две трети не могли даже разобрать чертежи. Чтобы избежать подобных простоев, мы теперь задолго до начала работ связываемся с нашими партнерами.
Еще одна странность – запрос предложений. Оговоренная цена незадолго до начала работ может вдруг вырасти вдвое. Разные фирмы предлагают одну и ту же услугу по очень разной цене. На одной стройке я видел, как на кран, рассчитанный на 15 тонн, нагрузили 70 тонн. А однажды мне пришлось просить генерального директора поговорить с рабочими, чтобы они поработали после завершения дневной нормы. Это – совершенно другой менталитет.

Produktion am laufenden Band: Ohne moderne Industrieanlagen blieben die Geschäfte heute leer.

Продукция на конвейере – без современных промышленных установок магазины опустеют.

„Wir verkaufen deutsche Organisation und Pünktlichkeit“

Ein Gespräch mit dem derzeitigen Generaldirektor der WK Russland, Reiner Leipold

Könnten Sie uns bitte die Arbeit der WK Russland vorstellen?
Die WK Russland wurde vor zwei Jahren als Tochtergesellschaft der WK Deutschland gegründet. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen für Industriemontage. Unsere drei Hauptarbeitsgebiete sind die Neumontage, die Verlagerung von Industrieanlagen sowie ihre Wartung und Instandsetzung.
Bislang führen wir ausschließlich Neumontagen im Auftrag der WK Deutschland durch. Die eigentlichen Kunden sind jedoch europäische Firmen. Dies soll sich bald ändern. Wir wollen auf der einen Seite in Russland ansässige Firmen mit europäischem Hintergrund als Direktkunden gewinnen und auf der anderen Seite unsere Dienstleistung auch russischen Firmen anbieten, letztendlich also innerrussische Geschäfte machen.

Was für eine Idee steht hinter dieser Niederlassung in Russland?
Die Idee ist ganz einfach. Unsere Firma ist Dienstleiter für andere Firmen. Wir gehen immer mit unseren Kunden mit. Deshalb hat die WK Deutschland Niederlassungen auf der ganzen Welt. In den letzen fünf bis sechs Jahren haben wir verstärkt Aufträge in Russland gehabt. Um auch hier vor Ort präsent zu sein, gibt es nun eine russische Niederlassung.

Welche Schritte werden Sie unternehmen, um gezielt russische Firmen anzusprechen?
Wir brauchen zunächst eigene russische Mitarbeiter. Bislang haben wir nur einen russischen Angestellten. Ab November dieses Jahres werden erste russische Leitmonteure und ein russischer Generaldirektor eingestellt. Der Rest soll durch russische Subunternehmer abgedeckt werden. Die Führungsspitze bleibt jedoch deutsch und unsere Mitarbeiter werden durch firmeninterne Schulungen auf deutsches Niveau gebracht. Auch kann es immer wieder vorkommen, dass wir deutsches Personal für Russland anfordern. Wir setzen dabei vor allem auf Mund-zu-Mund-Propaganda, Altkunden und ab November auch auf ausschließlich russische Werbung.

Wie schätzen Sie den russischen Markt besonders in Bezug auf Ihre Firmentätigkeit ein?
Für uns gibt es hier großes Potenzial. Heutzutage wird sehr viel in Russland investiert, der russische Markt hat einen hohen Handelsüberschuss. Auf der anderen Seite gibt es hier einen großen Nachholbedarf. Russische Maschinen zum Beispiel haben oft immer noch nicht europäische Qualität. Für ausländische Firmen wird der Markt in diesem Bereich weiter wachsen.

Es gibt also Ihrer Meinung nach keine Nachfrage nach russischen Maschinen?
Selbst wenn eine russische Maschine dieselben Parameter wie eine deutsche aufweist, muss die russische Firma es auch noch schaffen, zum richtigen Zeitpunkt zu liefern und die Maschine funktionsfertig zu montieren. Und genau hier liegt der Knackpunkt. Es sind die europäischen Qualitätsstandards und eine einwandfreie Organisation von Lieferung und Montage, die uns einen enormen Vorteil bringen.
Wir verkaufen unseren Kunden deutsche Organisation und deutsche Pünktlichkeit.

Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihrer Firma in Russland gemacht?
Ich kann mich an einen unserer ersten Aufträge erinnern. An dem Tag, an dem die Montage der bereits gelieferten Maschinen erfolgen sollte, trotteten zehn Arbeiter auf der Baustelle an. Ohne Werkzeug, ohne Baustellenleiter, ohne jemanden, der eine andere Sprache sprechen konnte. Die zehn Männer standen da, wie eine Herde Schafe. Von einem Stapler, der am selben Tag anzuliefern war, wusste keiner. Die Werkzeuge kamen schließlich im Laufe der ersten Woche. Danach stellte sich jedoch heraus, dass keiner der Arbeiter vom Fach war. Allein zwei Drittel konnten nicht einmal Bauzeichnungen lesen. Um solche Leerläufe zu vermeiden, nehmen wir jetzt lange vorab Kontakt mit unseren Vertragspartnern auf.
Eine andere Kuriosität ist das Einholen von Angeboten. Ein abgesprochenes Angebot kann kurz vor knapp um das Doppelte höher sein. Verschiedene Firmen bieten dieselbe Leistung zu sehr unterschiedlichen Preisen an. Auf einer Baustelle habe ich erlebt, dass ein Kran, der eigentlich für 15 Tonnen gebaut ist, mit 70 Tonnen beladen wurde. Ein anderes Mal musste ich den Generaldirektor vor seinen Arbeitern vorsprechen lassen, damit über das Tagespensum hinaus gearbeitet wird. Es ist eine völlig andere Mentalität.

Sie suchen nach Möglichkeiten, Industrieanlagen kostengünstig, professionell und termingerecht aufzubauen? WK Industrial Service ist Ihr richtiger Partner, wenn es um Neumontage, Verlagerung von Industrieanlagen, Wartung & Instandsetzung oder Elektroverkabelung geht.

Entscheiden Sie sich für „deutsche Gründlichkeit“, gepaart mit „russischer Arbeitskraft“.

Bei der mechanischen und elektrischen Montage von Industrieanlagen überzeugen wir durch höchste Qualitätsansprüche, Fachkompetenz und überdurchschnittliches Engagement.

Unsere lizenzierten Leistungen
Mechanische und elektrische Montage von:

- Automations- und Montagetechnik
- Abfüll- und Verpackungstechnik
- Kompletten Anlagen
- Werkzeug- und Sondermaschinen
- Druckereitechnik

WK Industrial Service
Flotskaja Ul. 78, Korp. 1, 44
Tel.: +7 499 747 93 78
Mobil: +7 916 718 30 89
E-Mail: mail@wkrussia.ru

www.wkrussia.ru

WK Индастриал Сервис ООО

WK Индастриал Сервис
Флотская улица, д.78, корп.1, 44
Тел. +7 499 747 93 78
Мобильный +7 916 718 30 89
E-Mail: mail@wkrussia.ru

Вы ищете возможность профессиональной и доступной установки промышленного оборудования в срок? WK Индастриал Сервис – Ваш надежный партнер, если Вам нужно установить новое оборудование, перевезти оборудование, переустановить его, если требуется техническое обслуживание или прокладка кабельной сети.

Выбирая WK Индастриал Сервис, Вы выбираете «немецкую основательность» в комбинации с «русской работоспособностью».

Наш механический и электрический монтаж промышленного оборудования отличается высочайшими требованиями к качеству, компетенцией и ответственностью персонала.

Наши лицензионные услуги включают в себя механическую и электрическую установку:

- автоматизированной и монтажной техники
- расфасовочной и упаковочной техники
- полного оборудования
- инструмента и специальных машин
- типографского оборудования

Роберт А. Шерль

Успешный поиск персонала в России

Почему хорошие менеджеры по продажам и в России стоят своей зарплаты

Германия, представленная в России примерно 4600 предприятиями, является крупнейшим иностранным инвестором в Российской Федерации. Залогом успешного выхода на рынок является интенсивное изучение его особенностей на месте. Чтобы поиск персонала не превратился в авантюру, предприятиям следует хорошо подготовиться и вложить в решение этой задачи достаточно времени и финансов.

Тот, кто собирается искать руководящие кадры по бесплатным объявлениям Федерального агентства по трудоустройству или с помощью российского управляющего на месте, едва ли найдет квалифицированный персонал. В результате экономического подъема российский рынок труда – в особенности это касается рынка квалифицированных кадров в Москве и Санкт-Петербурге – давно напоминает бурлящий котел. Наряду с постоянно растущим числом иностранных предприятий этому значительно способствует и развитие российских фирм, которые в последнее время платят приличные зарплаты и предлагают хорошие перспективы карьерного роста. Найти квалифицированных кандидатов на должность на рынке труда не так просто – их нужно целенаправленно искать.

Поиск, отбор и мотивация подходящих и доступных в финансовом отношении кандидатов – это задача, которую следует в идеале решать прямо в России при помощи международного консультанта по кадрам с опытом работы в данной стране.

Оплата труда по-прежнему остается главным фактором, позволяющим привлечь на фирму хорошего сотрудника. Параллельно с экономическим ростом в России растут и реальные заработные платы – в настоящее время в среднем на 14%. В Москве и частично в Санкт-Петербурге зарплаты в некоторых областях уже достигли западного уровня, а порой и превышают его. Уже тот факт, что за приличную однокомнатную квартиру недалеко от метро на окраине Москвы сейчас приходится платить около тысячи долларов, показывает, что найти мотивированного секретаря со знанием иностранных языков и на долговременной основе привязать его к предприятию за тысячу долларов очень сложно. Не говоря уже о профессионалах в сфере сбыта. Хороший работник по продажам со знанием языков может сегодня в Москве без проблем рассчитывать на месячную заработную плату в размере от двух до трех тысяч евро, плюс премия по результатам работы (нередко примерно в таком же размере).

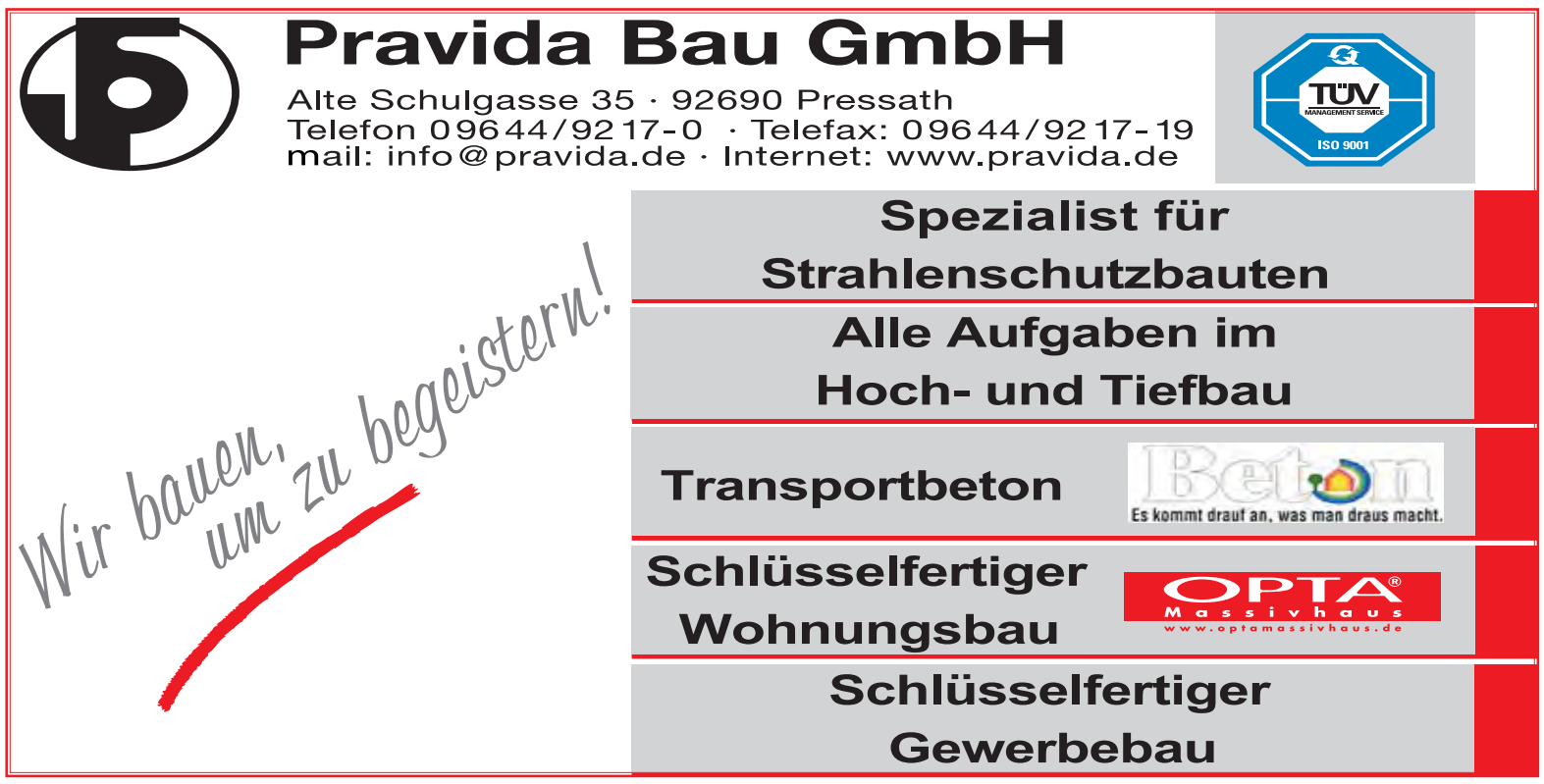
Хотя уровень зарплат в регионах пока еще значительно ниже, чем в столице, но и здесь – в таких промышленных центрах, как Новосибирск, уже намечается тенденция к повышению. Как правило, российские сотрудники на руководящих постах и в сфере сбыта – как в Москве, так и в провинции соглашаются на более низкую фиксированную месячную оплату в пользу гораздо более привлекательных премий. Хорошие специалисты по продажам в России могут добиться более высокого дохода, чем их коллеги в Германии. В целом для российского рынка рекомендуется соотношение постоянная оплата – премия в размере 60:40.

Оплата медицинской страховки, как и передача в пользование сотрудника мобильного телефона, ноутбука и служебного автомобиля (в частности, для личных целей) для таких должностей – обычное дело. Наряду с возможностью высокого заработка в особенности молодые российские сотрудники все большее значение отводят возможности карьерного роста. Если же ожидания в отношении карьерного роста не оправдываются в среднем через один–три года – место работы меняется. Предписанный законодательством двухнедельный срок для увольнения с места работы в этом смысле способствует формированию характера российского рынка труда как рынка работников.

В российском обществе статусное мышление выражается совершенно иным образом, нежели, к примеру, в Германии. Российский директор или управляющий должен преподносить себя соответственно своей должности – в частности, посредством статусных символов. То есть ему требуется, соответственно, дорогой автомобиль, который он также будет демонстрировать. Такое выражение статусного мышления соответствует и российскому менталитету в отношении служебной субординации и стиля руководства. Российские работники предпочитают, как правило, четкий и авторитарный стиль. Зачастую, особенно среди старшего поколения сотрудников предприятий, преобладает тенденция, в соответствии с которой они не берут на себя ответственность и не принимают решения самостоятельно, а передают эти задачи в ведение руководства. И наоборот – российские руководящие работники редко позволяют сотрудникам участвовать в принятии решений. Однако здесь необходимо отметить, что у молодого поколения тенденция меняется – в интересах собственной карьеры молодые сотрудники часто выражают готовность брать на себя ответственность за персонал и принятие решений.

SCHERL & PARTNER
Gesellschaft für Innovation und Management
c/o Palais Thun – Hohenstein

ul. Karmelitska, 18/379
118 00 Prag 1 – Mala Strana/Kleinseite
Tel.: +420 724 / 205 616, Fax: +420 2 / 572 160 64
Тел./факс в Москве: +7 495 / 642 43 93
E-Mail: info@scherl-partner.com
www.scherl-partner.com,www.evropa.info



Robert A. Scherl

Erfolgreiche Personalsuche in Russland

Warum gute Vertriebsmitarbeiter auch in Russland ihr Geld wert sind

Mit gegenwärtig rund 4 600 in Russland tätigen Unternehmen ist Deutschland der stärkste ausländische Investor in der Russischen Föderation. Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt ist eine intensive Auseinandersetzung mit den Besonderheiten vor Ort. Damit die Personalsuche nicht zum Abenteuer wird, sollten sich Unternehmer gut vorbereiten sowie genügend Zeit und finanzielle Mittel investieren.

Wer von Deutschland aus womöglich über kostenlose Anzeigen bei der Arbeitsagentur oder durch den russischen Geschäftsführer vor Ort nach Führungskräften sucht, wird kaum das richtige Personal finden.
Infolge des wirtschaftlichen Aufschwunges ist der russische Arbeitsmarkt – insbesondere für qualifizierte Arbeitskräfte in Moskau und St. Petersburg – längst mehr als überhitzt. Neben der stetig wachsenden Zahl ausländischer Unternehmen trägt dazu auch die Entwicklung der russischen Unternehmen in jüngster Zeit sehr stark bei, die inzwischen attraktive Gehälter zahlen und gute Karriereperspektiven bieten.
Qualifizierte Bewerber sind auf dem Arbeitsmarkt nicht frei verfügbar, sie müssen gezielt gesucht werden. Die Suche, Auswahl und Motivation von geeigneten und bezahlbaren Kandidaten ist eine Aufgabe, die idealerweise in Russland selbst durch einen vor Ort erfahrenen, internationalen Personalberater durchgeführt werden sollte.
Immer noch wichtigstes Kriterium, um einen Arbeitnehmer für ein Unternehmen gewinnen zu können, bleibt die Entlohnung.
Analog zum Wirtschaftswachstum steigen die Reallöhne in Russland derzeit durchschnittlich um 14 Prozent.
In Moskau und zum Teil auch in St. Petersburg haben die Löhne in bestimmten Bereichen westliches Niveau bereits erreicht, zuweilen auch schon überschritten. Allein die Tatsache, dass man in Moskau mittlerweile für eine anständige 1-Zimmer-Wohnung in U-Bahnnähe am Stadtrand ca. 1 000 US-Dollar bezahlen muss, verdeutlicht, dass man für 1 000 US-Dollar nur sehr schwer eine gut motivierte Sekretärin mit Fremdsprachenkenntnissen finden und langfristig an das Unternehmen binden kann – geschweige denn erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter. Ein guter Verkäufer mit Fremdsprachenkenntnissen kann heute in Moskau ohne weiteres ein Monatsgehalt in Höhe von 2 000 bis 3 000 Euro netto erwarten. Hinzu kommt ein erfolgsabhängiger Bonus, nicht selten in etwa gleicher Höhe.
In den Regionen ist das Gehaltsniveau zwar noch deutlich niedriger als in der Hauptstadt, doch auch hier sind in Industriezentren wie Nowosibirsk deutliche Anstiege zu verzeichnen.
In der Regel bevorzugen russische Arbeitnehmer in Führungs- und Vertriebspositionen, ob nun in Moskau oder der Provinz, ein geringeres monatliches Fixgehalt zugunsten einer wesentlich interessanteren Bonusregelung. Gute Vertriebsleute in Russland können ohne weiteres ein höheres Einkommen erzielen als ihre deutschen Pendants. Generell empfehlenswert ist für den russischen Markt in Bezug auf das Verhältnis Grundgehalt–Bonus eine 60:40 Prozent Regelung. Die Finanzierung einer Krankenversicherung sowie die Überlassung von Handy, Laptop und Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) verstehen sich für solche Positionen von selbst.
Neben den Verdienstmöglichkeiten stehen vor allem für jüngere russische Arbeitnehmer die Aufstiegs- und Karrierechancen immer mehr im Mittelpunkt.
Lassen sich die Erwartungen in Bezug auf die Aufstiegs- und Karrieremöglichkeiten nicht innerhalb eines Zeitraumes von durchschnittlich ein bis drei Jahren realisieren, wird der Arbeitgeber gewechselt. Die gesetzliche Kündigungsfrist von 14 Tagen begünstigt in dieser Hinsicht den Charakter des Arbeitsmarktes als Arbeitnehmer-Markt.
In der russischen Gesellschaft ist das Statusdenken ganz anders ausgeprägt als z. B. in Deutschland. Ein russischer Direktor oder Geschäftsführer muss sich seiner Position gemäß präsentieren und sich auch über Statussymbole darstellen, d. h. er braucht ein entsprechend teures Auto und muss dies auch zeigen. Diese Ausprägung des Statusdenkens korrespondiert auch mit der russischen Denkweise in Bezug auf Mitarbeiterpartizipation und Führungsstil. Russische Arbeitnehmer bevorzugen in der Regel einen klaren und autoritären Führungsstil. Oftmals herrscht vor allem bei älteren Arbeitnehmern die Tendenz vor, Verantwortung nicht zu übernehmen und Entscheidungen nicht zu treffen, sondern an die Geschäftsführung weiterzureichen.
Umgekehrt ist aber russisches Führungspersonal für gewöhnlich kaum bereit, die Mitarbeiter am Entscheidungsprozess partizipieren zu lassen. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass sich hier ein Wandel in der jüngeren Generation vollzieht, die im Hinblick auf die eigene Karriere gerne bereit ist, Mitarbeiter- und Führungsverantwortung zu übernehmen.

Foto: RIA Nowosti

Bitte lächeln!
Arbeitnehmer in Russland haben allen Grund dazu – bei guter Ausbildung sind sie sehr gefragt, ihre Gehälter gleichen denen in Westeuropa. Die Zeiten, in denen Fachkräfte in Russland billig waren, sind vorbei. Heute muss man den Angestellten etwas bieten, damit sie bleiben.

Улыбочку!
У работающих в России по найму есть все основания улыбаться: владельцы дипломов, подтверждающих хорошее образование, востребованы на рынке труда, их зарплаты не отличается от тех, что получают их коллеги в Западной Европе.
Времена дешевых специалистов в России прошли. Сегодня сотрудникам надо что-то предлагать, чтобы они оставались.

Kontakt:

SCHERL & PARTNER, GmbH
Direktsuche von Fach- und Führungskräften
Zentralbureau Mittelosteuropa
c/o Palais Thun – Hohenstein
ul. Karmelitska, 18/379
118 00 Prag 1 – Mala Strana/Kleinseite
Tel.: +420-724-205 616,
Tel./Fax: +420-2-572 160 64
Niederlassung Moskau:
Tel./Fax: +7-495-642 43 93
Niederlassung Kiew:
Tel./Fax:
+380-44-240 63 44
E-Mail:
info@scherl-partner.com
www.scherl-partner.com -
www.evropa.info

Константин Григорьев

Нюрнберг: столица имбирного пряника и не только…

«Второй по величине город Баварии и столица Средней Франконии – Нюрнберг – славится пряниками, сосисками, выставкой игрушек и знаменитым Рождественским базаром, который веками проводится на Марктплац». Так пишет путеводитель. Но, разумеется, далеко не только этим славен баварский город «на горе».

Foto: Григорий Крошин

Церковь Богородицы.

«Око и ухо Германии»…

В грамоте кайзера Генриха III подтверждается освобождение крепостной девушки по имени Зигена. Это первое документальное упоминание Нюрнберга как «Nörenberc» (скалистая гора) относится к 16 июля 1050 года. Последние раскопки во дворе Замка ясно доказали существование здесь поселения уже более 1000 лет назад.

Нюрнберг вырос на перекрестке торговых путей, связывавших Средиземное море со странами Западной Европы. Наряду с торговлей в городе рано достигли расцвета ремесла. Особенно развиты были здесь обработка металлов, производство оружия, доспехов и всякого рода измерительных и точных приборов. Здесь изготовлялись башенные часы, компасы, астрономические приборы, циркули, отливались пушки. В XV веке местный механик Петер Геле сделал первые карманные часы, получившие название «нюрнбергское яйцо». К концу того же столетия город – не только крупный центр ремесел и торговли, но и один из крупных очагов бюргерской культуры Германии. Недаром Лютер назвал город «оком и ухом Германии».

В гостях, как дома

Еще на заре 2-го тысячелетия Нюрнберг был излюбленной целью путешественников. Первыми туристами были паломники, которые издалека устремлялись к упомянутой могиле чудотворца Св. Зебальда. Нередко в замке гостили императоры Священной Римской империи германской нации и чувствовали себя там, как дома. Эта эпоха давно ушла в прошлое, но Нюрнберг остался все тем же открытым и гостеприимным городом. Как для туристов, так и для посетителей ярмарок: «Нюрнберг Мессе» с современным просторным ярмарочным центром и его многогранной программой относится к числу важнейших в Германии.

Туристов в полумиллионном городе ждут много сюрпризов, развлечений, памятников архитектуры и скульптуры. Нельзя пройти мимо «Прекрасного фонтана» на рыночной площади рядом с Церковью Богоматери, возраст которого перевалил за 600 лет: блестящее золотом ажурное диво готики, богато украшенное аллегорическими фигурами и историческими образами.

Ну и, конечно, еще со времен Средневековья именно Нюрнберг известен как мировая столица имбирного пряника. Говорят, что именно здесь появилось искусство приготовления этого лакомства. Причем, самых изысканных форм и орнаментов.

«Я, Альбрехт Дюрер, нюрнбержец…»

Для всего мира истинным художественным символом Нюрнберга является Альбрехт Дюрер (1471–1528 г.г.) – великий сын этого города и прославленный немецкий художник.

Автопортрет Дюрера, написанный в 1500 году, считается самым лучшим. Современного зрителя поражает то, что Дюрер осмелился придать своему автопортрету столь явное сходство с изображениями Христа. На самом деле Дюрер просто изобразил себя христианином. На черном поле автопортрета он вывел золотом: «Я, Альбрехт Дюрер, нюрнбержец, написал себя так вечными красками».

Чем и как жил этот человек, можно узнать в его Доме-музее. В 1509 году Альбрехт Дюрер купил этот дом, где жил и работал до своей смерти. В нем посетитель может почувствовать ту среду, в которой творил великий художник.

Горькие следы истории

Имя Нюрнберга вплотную связано с понятием времени «Третьего Рейха». Город стал местом для проведения партийных съездов, здесь возникли пресловутые «Нюрнбергские законы». Корни пристрастия Гитлера к Нюрнбергу лежат, скорее всего, в истории города, когда он был местом проведения имперских съездов, хранителем имперских реликвий и негласной столицей Священной Римской империи германской нации. В 1927 году последовал первый партийный съезд национал-социалистов, а, придя к власти в 1933 году Гитлер постановил, что Нюрнберг должен «навсегда» стать местом проведения партийных съездов.

Здесь проходил и Нюрнбергский процесс над нацистскими военными преступниками. Во Дворце юстиции Международным судом присяжных в зале № 600 была определена судьба главарей нацистов: трое были судом оправданы, семеро приговорены к длительным срокам или пожизненному заключению, 12 – к смертной казни через повешение. Приговор был приведен в исполнение 16 октября 1946 года.

Город не прячется от своей горькой истории. В Центре документации имперских партсъездов постоянно открыты выставки о времени правления «наци», в которых исследуются истоки идеологии насилия.

Контакты:
Tel. +49 0211 17202 2294

Дарья Самсонова

С самого начала

Группа компаний «Мави» на протяжении 17-ти лет успешно работает в России. Наладить здесь бизнес было непросто, но, по утверждению президента «Мави груп» господина Видры, для него мотивом к действию стала известная русская пословица «Глаза боятся, а руки делают». Сегодня «Эрманн и Видра», «Маркткауф», «Риттер Спорт» и «Ванцль» – четыре крупнейших проекта, осуществляемых в России. На заводе «Эрманн» в Раменском районе Московской области производится практически весь ассортимент молочной продукции: йогурты, творожки, воздушные десерты с длительными и короткими сроками хранения, а также традиционные для россиян продукты – кефир, ряженка, сметана. В то время как в гипермаркете «Маркткауф» бойко идет торговля, обсуждается шесть новых проектов в той же области.

Секрет успеха «Мави груп» кроется в персональном подходе к каждому покупателю. «Мы создали свою фирменную философию, в соответствии с которой на первом месте всегда стоит человек», – говорит Квирин Видра. И для него это не просто слова. Чтобы изучить вкусы и потребности российских покупателей, в начале своей деятельности в России президент группы компаний взял три грузовика с товаром и поехал по российской глубинке. «Практически, как русский коробейник», – признается господин Видра. Именно эта экспедиция помогла понять, чего же ждет российский потребитель. Например, удалось установить, что в России наибольшим успехом пользуются йогурты с большим содержанием жира, в отличие от «худеющей» Европы, где намного популярнее однопроцентные йогурты. Спрос на такие йогурты на российском рынке значительно повысил уровень продаж, и уже в 1996-ом ежемесячно продавалось 150 фур йогуртов. Вскоре эта цифра выросла до 300 машин в месяц, а в 1997 году ежегодный оборот от продажи одних только йогуртов составил 108 млн. марок.

Военный летчик по профессии Квирин Видра уверен в своих силах и оптимистично смотрит в будущее. Но не только умение ставить перед собой задачу и не отступать, пока ее не выполнишь, помогло ему успешно работать в России. Прежде всего этому способствовала его огромная любовь к России и ее людям. «Мне хочется сделать что-нибудь хорошее для России, чтобы люди здесь жили хорошо и счастливо», – с гордостью говорит Квирин Видра.

Darja Samssonowa

Von Anfang an dabei

Seit 17 Jahren ist die deutsche Unternehmensgruppe „Mawy“ in Russland aktiv – und das mit einigem Erfolg. Heute kennt jeder russische Käufer Markennamen wie „Ehrmann“ oder „Rittersport“. 1991 sah die Lage nicht ganz so rosig aus. Das Erste, woran er sich erinnere, seien die langen Schlangen, sagt Quirin Wydra, ein bayerischer Unternehmer, der als Präsident von Mawy tätig ist. Zeitweise habe er den Eindruck gehabt, die Menschen in Russland würden den ganzen Tag nur anstehen. Dabei seien nicht einmal die leeren Ladenregale der Grund gewesen – der Handel hatte einfach Schwierigkeiten, die vorhandenen Waren zu verteilen. Und genau auf diesem Gebiet sah Wydra Anwendungsmöglichkeiten für seine Fähigkeiten.

So begann die Geschichte von Mawy in Russland. Und dennoch dachte Herr Wydra vor 17 Jahren noch nicht daran, eine Supermarktkette in Moskau aufzubauen. Seine Pläne waren zunächst bescheidener. Als Motivation das alte russische Sprichwort: „Die Augen fürchten sich, die Hände arbeiten.“ Für die Zusammenarbeit wurden Großunternehmen aus Deutschland gewonnen: Rewe und Edeka.

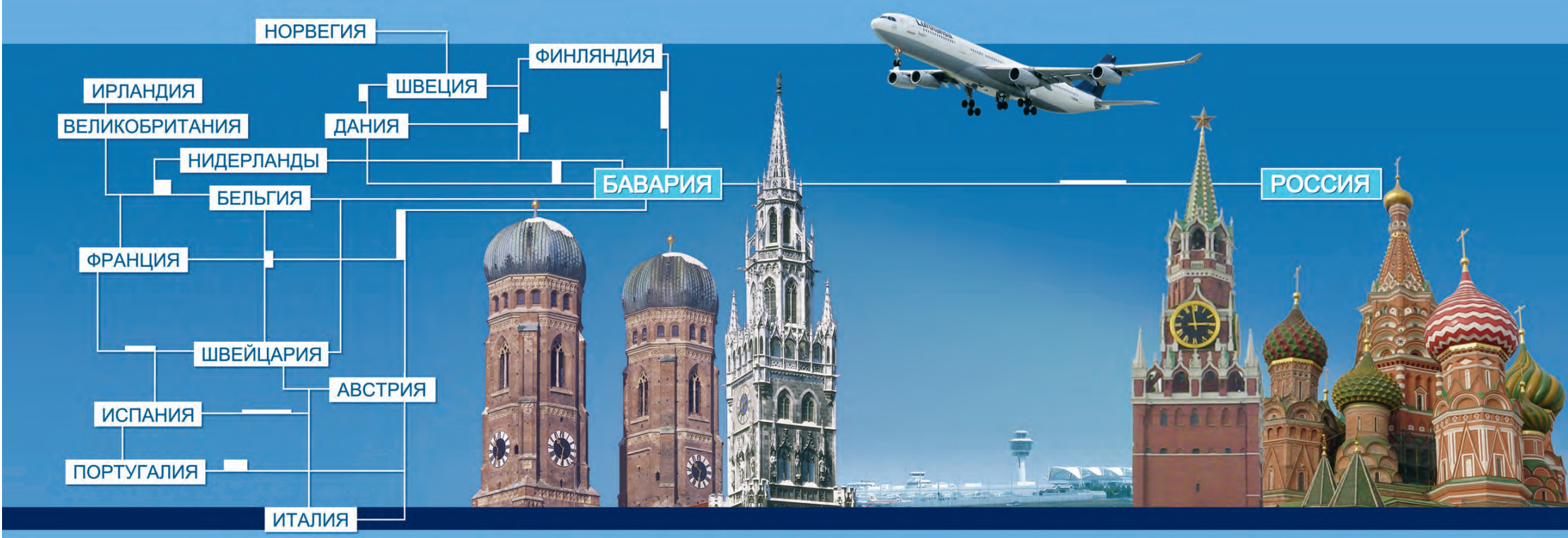
Allmählich gelangte Quirin Wydra zu der Überzeugung, dass er die Lebensmittelproduktion vor Ort organisieren müsse. Später bildete sich in seinem Unternehmen ein eigenes Vertriebsnetz heraus, und zu einem der ersten Partner wurde die Firma Ehrmann, die heute in Russland und in den GUS-Ländern gut bekannt ist. Das Erfolgsrezept von Mawy besteht darin, dass hier jeder Kunde individuell behandelt wird. Das Unternehmen habe seine eigene Firmenphilosophie geschaffen, bei der der Mensch im Mittelpunkt stehe, so Quirin Wydra. Und das sind keine leeren Worte. Um den Geschmack und die Bedürfnisse der russischen Käufer zu erforschen, ließ der Präsident der Großunternehmensgruppe drei Lkws voll mit Waren beladen und fuhr damit durch die russische Provinz. Eine sinnvolle Entscheidung, denn diese Expedition ließ ihn verstehen, was der russische Verbraucher erwartet. Zum Beispiel konnte er feststellen, dass in Russland Jogurt mit hohem Fettgehalt besonders gefragt ist – im Gegensatz zu Europa, wo die meisten Kunden eher zu leichten, fettarmen Produkten greifen. Der Vertrieb von dickflüssigem, besonders fetthaltigem Jogurt machte es möglich, den Handelsumfang bereits 1996 zu steigern und monatlich 150 Lkws zu verkaufen. Bald stieg die Zahl auf 300 Lkws monatlich, und 1997 belief sich der Jahresprofit allein durch den Verkauf von Jogurt auf 108 Millionen Mark.

Vier Großprojekte hat die Mawy-Gruppe bis heute auf die Beine gestellt. Heute sind „Ehrmann und Wydra“, „Marktkauf“, „Rittersport“ und „Wanzl“ vier große Projekte, die in Russland realisiert werden. Im Ehrmann-Werk im Moskauer Gebietsrayon Ramenskoje wird ein breites Spektrum an Milchprodukten produziert, zu dem neben frischem und haltbarem Jogurt auch europäische Desserts sowie traditionelle russische Produkte wie Kefir, Rjaschenka und Smetana gehören.

Die Supermarktkette „Marktkauf“ hat sich als Moskauer Markennamen etabliert. Und die Gesellschaft „Wanzl“ führt weltweit im Bereich der Handelsausstattung.

Quirin Wydra, von Beruf Militärflieger, ist zuversichtlich, was seine Kräfte anbetrifft, und schaut optimistisch in die Zukunft. Aber nicht nur seine Fähigkeit, sich ein Ziel zu setzen und hartnackig daran zu arbeiten, machte seinen Durchbruch in Russland möglich. Vor allem war es die große Liebe zu Russland und seinen Menschen, denn er wollte immer etwas Gutes für Russland tun, damit die Menschen hier besser und zufriedener leben können.

Invest
in Bavaria



www.invest-in-bavaria.com
www.bavaria-cee.com

Инвестируя в Баварию выигрываем в Европе

- **Регион успеха, стабильности и инноваций**
- **Прямой доступ к европейским рынкам**
- **Опытные специалисты со знаниями и надежными контактами**
- **Первоклассный партнер для компаний из Восточной Европы**

Invest in Bavaria
Prinzregentenstrasse 28
80538 Munich, Germany
Phone (+49 89) 21 62-26 42
Fax (+49 89) 21 62-28 03
E-Mail info@invest-in-bavaria.com
Internet www.invest-in-bavaria.com

Bavarian Ministry of Economic Affairs,
Infrastructure, Transport and Technology

Erfolgreiche **Personalsuche**

von **Fach**- und **Führungskräften in Russland, in der Ukraine und Osteuropa**

Ihr Weg zu den **besten Köpfen in Russland und Osteuropa**

Ваш путь к **лучшим кадрам** в **Восточной Европе**

Effektive Personalberatung lebt vom direkten menschlichen Kontakt. Dies gilt besonders auf dem Gebiet der Fach- und Führungskräfte, wo neben professionellen Fähigkeiten auch charakterliche Eigenschaften als Faktoren einer nachhaltigen, erfolgreichen Zusammenarbeit wirken.

Hauptbureau Prag: +420-724-205 616
Kontakt Moskau: +7-495-642 43 93
Kontakt Kiew: +380-44-240 63 44

info@scherl-partner.com
www.scherl–partner.com
www.evropa.info

SCHERL & PARTNER
Qualifizierte Direktsuche von Fach- und Führungskräften

Via ad ingenia optima

eapartment

Apartments im Zentrum der Hauptstadt

Sicherer und einfacher Aufenthalt in Russland!

eapartment bietet Ihnen die besten 3- bis 5-Sterne-Apartments in zentraler Lage in Moskau. Alle Apartments verfügen über eine vollausgestattete Küche und Bad oder Dusche und WC, sowie Wohnzimmer und 1- oder 2-Schlafzimmer je nach Ausstattung.
Mit Sofortbestätigung!

Enzel-,Gruppen-,Geschäftsreisen nach Russland machen wir für Sie einfach und sorglos!

eapartment bietet Ihnen ganz einfach und günstig das ganze Service-Paket beim Reisen nach Russland:

- Hotels und Apartments russlandweit;
- Flugtickets nach und innerhalb Russlands;
- Visaunterstützung (einfach, zweifach, mehrfache Visa);
- Transfer zwischen Flughäfen und Zielort;
- Versicherungen

Vergleichen Sie selbst und treffen Sie die richtige Entscheidung!

www.eapartment.de

Deutschland
TEL. : + 49 (30) 263 793 91
Fax.: + 49 (30) 403 933 30

Russland
TEL.: + 7 (495) 92 1 11 73
Fax: + 7 (4 95) 92 1 11 74

servicecenter@ eapartment.de

www.widikergroup.com