

ZUM 25. JUBILÄUM DER BAYERISCHEN REPRÄSENTANZ IN MOSKAU

Bayern

BUSINESS WEISS-BLAU

2

Türöffner und Berater

Jubiläum: vor 25 Jahren wurde die Repräsentanz des Freistaats Bayern in Russland gegründet.

7

Lokal aber nicht allein

Zusammenarbeit zwischen der Geschäftsführung in Russland und dem deutschen Mutterhaus.

12

Магнит для стартапов

Молодые российские ИТ-компании выбирают Мюнхен. И есть те, кто их в этом поддерживает.



FOTO: PRESSEBÜRO DES MOSKAUER BÜRGERMEISTERS / MAXIM MÜSCHIN

Mehr als Politik

Der Besuch des bayerischen Ministerpräsidenten Markus Söder in Moskau blieb für die deutschsprachige Presse nicht unbemerkt. In den Schlagzeilen ging es um das Treffen mit dem russischen Präsidenten Putin, die Artikel fokussierten sich auf politische Themen. Gab es einen praktischen Grund, nach Moskau zu kommen? Im Moskauer Rathaus glaubt man, ja. Zusammen mit dem Moskauer Bürgermeister Sergej Sobjanin hat Söder bereits einen Kooperationsvertrag unterschrieben. Geplant sind die Durchführung der Wirtschaftstage in Moskau und Bayern sowie die Unterstützung von Projekten im Bereich Wissenschaft und Bildung. Söder meint, Moskau und Bayern sollten neue Bereiche der Zusammenarbeit wie die künstliche Intelligenz berücksichtigen. Vielleicht wird diese Idee bald von bayerischen Schülern aufgegriffen: Sie planen, nach Moskau zu fahren, um an der Megastadtolympiade teilzunehmen.

Die Hanns-Seidel-Stiftung in Russland: Verständnis und Vertrauen

Das Büro Moskau der Hanns-Seidel-Stiftung hat es sich zum Ziel gesetzt, zur Verbesserung und zu neuen Impulsen in der Zusammenarbeit zwischen Deutschland bzw. der Europäischen Union und der Russischen Föderation beizutragen.

Um gegenseitiges Verständnis und Vertrauen zu schaffen und eine Grundlage für gemeinsame Positionen sowie inhaltliche Kompromisse zu finden, führt das Büro Moskau Dialogmaßnahmen durch, die aus Expertentagungen, Delegationsreisen, Workshops, Konferenzen und Podiumsdiskussionen bestehen. Wir wollen angesichts der gegenwärtigen politischen Spannungen die Bereitschaft zum offenen und konstruktiven Austausch erhöhen, um einer weiteren Entfremdung

Russlands auf der einen Seite und Deutschlands bzw. Europas auf der anderen Seite entgegenzuwirken.

Dabei hat sich gerade der Dialog mit Wissenschaftlern als sehr fruchtbar erwiesen, speziell was Themen wie etwa Sicherheit im Nahen Osten und in Iran, illegale Migration, Wirtschaft und Energie betrifft. Eng mit dem wissenschaftlichen Dialog verbunden ist die Beschäftigung mit gesellschaftlichen Themen. Auch in diesem Jahr werden wir wieder Projekte und Veranstaltungen zu Themen wie Digitalisierung,

Zukunft der Sozialsysteme und Föderalismus durchführen. Überhaupt werden wir den Austausch zwischen den jeweiligen Zivilgesellschaften zukünftig mehr in den Mittelpunkt unserer Arbeit stellen als bisher. Für 2020 haben wir übrigens auch eine gemeinsame Veranstaltung mit der Vertretung des Freistaats Bayern zu einem umweltpolitischen Thema geplant.

Auch die langjährige Kooperation unseres Moskauer Büros mit den Russlanddeutschen in Russland führt immer wieder zu konkreten

Erfolgen. So hat eine Veranstaltung der Hanns-Seidel-Stiftung in Omsk, die 2017 in enger Zusammenarbeit mit dem Internationalen Verband der deutschen Kultur (IVDK) und weiteren Partnern durchgeführt wurde, zu Universitätspartnerschaften der Universität Bayreuth mit gleich zwei Omsker Hochschulen geführt. Im vergangenen Jahr fand der zentrale Programmteil des jährlich an unterschiedlichen Orten stattfindenden Kultur- und Geschäftsforums des IVDK als Kooperationsveranstaltung im Konferenzzentrum München der Hanns-Seidel-Stiftung statt. Und man kann davon ausgehen, dass die bewährte Partnerschaft zwischen dem Moskauer Büro der Hanns-Seidel-Stiftung und den Russlanddeutschen

in der Russischen Föderation auch in Zukunft zahlreiche Früchte tragen wird.

Daneben werden wir wie schon bisher wichtige Beiträge zu Besuchen von russischen Abgeordneten in Deutschland und Brüssel sowie von deutschen Spitzenpolitikern in Russland leisten. Ein offener und konstruktiver Dialog kann dabei helfen, praktische Lösungsmöglichkeiten für konkrete politische Fragen aufzuzeigen und zu diskutieren. Letztlich versuchen wir bei allen aktuellen Meinungsverschiedenheiten diejenigen Bereiche zu identifizieren, die Russland mit Europa verbinden und bei denen Zusammenarbeit möglich ist. Jan Dresel



RUSSLAND-DEUTSCHLAND

WIRTSCHAFTSKOOPERATION
AUF REGIONALER EBENE

17. – 20. MAI
Nowosibirsk, Russland

Bei Fragen zur Teilnahme
und Akkreditierung kontaktieren
Sie bitte: kdf@ivdk.ru,
+7 (495) 531 68 88 – 140

WERBUNG

Türöffner aus Bayern

Einerseits ein Markt mit großem Absatzpotenzial und niedrigen Kosten für Energie, andererseits eine andere Geschäftskultur und schwache Wirtschaftsentwicklung. Aber wie attraktiv ist Russland nun wirklich für bayerische Unternehmen? Repräsentant des Freistaats Bayern in Russland Andreas Brunnbauer im Gespräch mit der MDZ.

Zunächst einmal herzliche Glückwünsche zum 25jährigen Jubiläum der Repräsentanz des Freistaats Bayern in Russland! Könnten Sie bitte kurz Ihre Aufgaben und Ziele hier in Russland umreißen?

Vielen Dank! Es ist unsere Aufgabe als Repräsentanz, die bayerisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen zu fördern. Das bedeutet einerseits die Pflege der Wirtschaftskontakte, also zu Unternehmen, Behörden, Wirtschaftsverbänden und weiteren einschlägigen Organisationen. Andererseits bieten wir bayerischen Unternehmen, die in den russischen Markt eintreten wollen, Unterstützung an. Zudem beraten wir auch russische Unternehmen, die sich in Bayern betätigen oder investieren wollen. **Gibt es aktuell viele Interessenten aus Russland, die in Bayern investieren wollen?**

Wir haben regelmäßig Anfragen russischer Unternehmen, die den bayerischen Markt als ein Zukunftsfeld für ihr Unternehmen ausgemacht haben. Das Interesse ist weiterhin vorhanden, es hat jedoch mit dem Verfall des Rubelkurses vor ein paar Jahren nachgelassen. Investitionen wurden dadurch fast doppelt so teuer für russische Unternehmen.

Sie haben sich einmal als „Türöffner“ für die bayerische Wirtschaft in Russland bezeichnet? Welche Türen sind es, die sie am häufigsten öffnen? Unsere kostenlosen Dienstleistungen umfassen eine Vielzahl

von Bereichen. Am häufigsten öffnen wir Türen für bayerische Unternehmen auf dem russischen Markt bei der Kontaktabklärung. Neben der unmittelbaren Kontaktvermittlung zu Behörden oder Ministerien zur Klärung bürokratischer Fragen für die Firmen helfen wir auch bei der Suche nach potenziellen Vertriebspartnern oder Kunden. Ebenso bewerten wir Geschäftsmöglichkeiten, z. B. im Rahmen einer Marktübersicht. Hier hatten wir erst kürzlich ein bayerisches Unternehmen, welches im medizinischen Bereich auf dem russischen Markt Fuß fassen will. Natürlich braucht dieses zunächst Informationen darüber, wie der Markt hier strukturiert ist.

In welchen Regionen Russlands sind bayerische Unternehmen besonders aktiv?

Unser Betätigungsfeld umfasst Gesamtrossland. Bayerische Unternehmen sind häufiger im europäischen Teil Russlands präsent, natürlich in den Millionenstädten St. Petersburg und Moskau, aber auch in der Wolgaregion, im Süden um Krasnodar und in den wirtschaftsstarke Regionen im Ural. In Sibirien und im Fernen Osten dagegen sind bayerische Unternehmen dünn gesät und es finden sich dort nur einige Filialen oder Vertriebspartner bayerischer Unternehmen.

Stichwort Branchen: Auf Ihrer Website ist zu lesen, dass die am meisten nachgefragten bayerischen Produkte in Russland



Andreas Brunnbauer: das Interesse an Russland ist weiterhin vorhanden | Foto: privat

Fahrzeuge, Maschinen sowie chemische Produkte und elektronische Geräte. Viele Russen denken sicher zuerst an Baustoffe und Lebensmittel, wenn sie bayerische Firmennamen hören.

Die von Ihnen genannten Bereiche, insbesondere Fahrzeug- und Maschinenbau, stehen weiterhin hoch im Kurs. Das liegt einerseits am Nachholbedarf der russischen Industrie, die Maschinen und Geräte benötigt, um die Produktion effektiver zu gestalten, andererseits an den russischen Konsumenten, die weiterhin gerne Produkte „Made in Bavaria“ nachfragen. Wir hatten im vergangenen Jahr eine Delegationsreise unter Leitung des bayerischen Wirtschaftsministers Hubert Aiwanger, unter dem Motto „Modernisierung der russischen Wirtschaft“. Es waren hauptsächlich Wirtschaftsvertreter aus der Automobilbranche, aus dem Maschinenbau und aus dem IT-Sektor dabei. Das große Interesse von beiden Seiten an der Delegationsreise

unterstreicht die Bedeutung der bayerischen Waren und Dienstleistungen für die russische Industrie.

Die bayerische Lebensmittelbranche hat es hingegen aufgrund der russischen Gegensanktionen schwer, ihre Produkte auf dem Wege des Exports hier abzusetzen. Die Unternehmen, die bereits vor Ort Produktionsstandorte eröffnet haben, können praktisch ohne Einschränkungen ihre in Russland produzierten Produkte verkaufen, die Sie dann auch in den Regalen der Supermärkte wiederfinden.

Was ich aufgrund der Aktualität noch erwähnen will, ist die Abfallwirtschaft. Wir sehen für viele bayerische Unternehmen das Potenzial, diesen Markt mit ihren Technologien und ihrem Know-how zu bedienen. Dies hat vor allem zwei Gründe: einerseits die politische Priorisierung auf föderaler Ebene und andererseits das Faktum, dass jede Region sein neu entwickeltes Abfallwirtschaftskonzept umsetzen muss. Die Marktbearbeitung durch bayerische Firmen unterstützen wir hier aktiv, z. B. über unsere Veranstaltungen.

Gibt es in dieser Branche schon konkretes Engagement bayerischer Unternehmen?

Ja, z. B. im Bereich der Abwasser- aufbereitung und -reinigung, wo ein bayerisches Unternehmen seine modernen Kläranlagen russischen Regionen zur Verfügung stellt. Bayerische Unternehmen sind momentan jedoch nicht als Abfalloperator in Russland tätig. Wir versuchen insbesondere den Unternehmen den Zugang zum Markt zu ermöglichen sowie bei den bayerischen Unternehmen für diesen neuen und interessanten Markt zu werben.

Welche Vorteile bringt der russische Markt für Ihre Unternehmen?

Zum einen ist da natürlich das große Absatzpotenzial. Ein Land mit

144 Millionen Einwohnern bietet einen großen Markt, den bayerische Unternehmen bedienen können. Zum anderen stehen Produkte „Made in Germany“ hoch im Kurs und es gibt noch einen gewissen Nachholbedarf in der Industrie und bei den Verbrauchern. Nicht zuletzt hat Russland in den letzten Jahren viele Industrieparks und Sonderwirtschaftszonen entwickelt, die es bayerischen Unternehmen erleichtern, in Russland eine Produktionsstätte zu errichten. Hier spielt auch die Importsubstitutions- und Lokalisierungs politik eine Rolle, die den Export aus Bayern heraus erschwert – zusätzlich zum ungünstigen Rubelkurs. Das heißt, es ist derzeit oftmals attraktiver, eine Produktionsstätte in Russland aufzubauen und damit den Markt zu bedienen, anstatt „nur zu exportieren“.

Wo gibt es Schwierigkeiten?

Blieben wir bei der Importsubstitutions- und Lokalisierungs politik: es gibt Unternehmen, die würden gerne eine Produktionsstätte aufbauen, aber es lohnt sich aus wirtschaftlichen Gründen nicht. Das liegt darin begründet, dass der Absatzmarkt nicht genug hergibt oder die Rahmenbedingungen und Regulierungen für die Lokalisierung zu bürokratisch sind, es häufig zu Änderungen kommt (Stichwort Rechtssicherheit) und dadurch eine gute Planbarkeit fehlt. Diese ist jedoch essentiell für die Eröffnung einer Produktion. Die russische Regierung sollte hier die Risiken für die Unternehmen minimieren, die Rahmenbedingungen für die Lokalisierung generell wirtschaftsfreundlicher gestalten und damit das Investitionsklima verbessern.

Gibt es mentalitätsbedingte Unterschiede, die Unternehmen in Russland beachten müssen?

Die russische Kultur ist der europäischen doch sehr ähnlich, aber es gibt wie überall ein paar Besonderheiten. Zum Beispiel brauchen Sie hier eine gewisse Flexibilität. Bei der Termin- oder Veranstaltungsplanung kann sich schnell einmal etwas ändern, dann muss man flexibel reagieren können. Auch die Abstimmung innerhalb eines Unternehmens dauert aufgrund der stärker ausgeprägten Hierarchie oft länger als in Deutschland.

Welchen Einfluss hat die gesunkene Kaufkraft der russischen Konsumenten?

Die Wirtschaftsschwäche schlägt sich spürbar auch im Geldbeutel der Russen nieder. Wir sehen ja, dass die Realeinkommen seit fünf Jahren zurückgehen. Das ist eine Herausforderung für die bayerischen Unternehmen, insbesondere bei Verbrauchsgütern. Aber trotzdem schätzen die meisten bayerischen Unternehmen, mit denen



Richtige Strategie: Regionen Russlands entdecken | Foto: StMWIE. Neureuther

ich Kontakt hatte, ihre aktuelle Situation als erfolgreich ein.

Wie viele bayerische Unternehmen sind heute in Russland aktiv?

Von den ca. 4300 deutschen Unternehmen in Russland kommen zwischen einem Viertel und einem Fünftel aus Bayern. Dass der Anteil bayerischer Unternehmen so hoch ist, liegt sicher auch daran, dass im Freistaat viele hochinnovative Unternehmen zuhause sind, die – ob groß oder klein – zu den Weltmarktführern zählen.

Sie haben auch IT-Firmen erwähnt. Mein Eindruck war bislang immer, dass eher russische IT-Unternehmen nach Deutschland und Europa

schauen. Was suchen deutsche IT-Unternehmen hier in Russland?

Der IT-Sektor in Russland ist sehr gut aufgestellt, in manchen Bereichen auch weiterentwickelt als in Deutschland, etwa im Verbraucherbereich, z. B. was Taxi- oder Banking-Apps betrifft. Bayerische IT-Unternehmen sind hauptsächlich im Industriebereich stark, Stichwort „Industrie 4.0“. Hier hat Russland noch Nachholbedarf, sei es bei der Automatisierung an sich oder der digitalen Vernetzung der Maschinen. Dort bieten bayerische Unternehmen sehr gute Lösungen an, die sich für Russland nutzen lassen.

Ist das Thema „Industrie 4.0“ wirklich so aktuell für Russland oder ist das nicht eher ein Marketing-Thema?

Wenn Sie beispielsweise ein Industrieunternehmen in München besuchen, werden sie in der Produktion viele Anlagen sehen, die bislang digital unabhängig voneinander betrieben wurden. Die „Industrie 4.0“ vernetzt diese nun und sammelt Daten, mit denen z. B. bessere Voraussagen zur Abnutzung bestimmter Maschinen getroffen werden können. Dadurch kann das Unternehmen rechtzeitig reagieren, wenn eine Maschine an die Belastungsgrenze kommt, noch

bevor ein Ausfall eintritt. Anhand der digitalen Daten lassen sich Schwachstellen erkennen und man kann diesen sofort entgegenwirken. Mit der „Industrie 4.0“ werden somit die Produktionsprozesse deutlich transparenter und effektiver, wodurch auch die Arbeitsproduktivität steigt. Und die Produkte können noch individueller an die Kundenwünsche angepasst werden. Diese Vorteile gilt es ebenso in Russland zu nutzen, zumal es ein erklärtes Ziel der russischen Regierung ist, die Arbeitsproduktivität zu steigern. **Welche Ziele haben Sie derzeit vor Augen? Wo soll es hingehen?**

Wir wollen einen konkreten Beitrag dazu leisten, dass die bayerische und russische Wirtschaft noch besser zusammenfindet, dabei unterstützen, Kooperationen auf den Weg zu bringen. Den Know-how-Transfer zwischen den Unternehmen auf beiden Seiten möchten wir ebenfalls ausbauen. Wir planen dafür wieder zahlreiche Veranstaltungen, etwa zur Abfallwirtschaft oder zu „Industrie 4.0“. Dies bietet einen guten Rahmen, um russische und bayerische Unternehmen in Kontakt zu bringen, aktuelle Herausforderungen zu diskutieren und im besten Falle gemeinsame Projekte zu starten. Das Interview führte Igor Beresin

Это были золотые годы

Михаил Логвинов об истории российско-баварских отношений.

О работе в Мюнхене

Вся моя дипломатическая карьера связана с Германией. Но самой интересной командировкой был пост генконсула в Мюнхене, который я занял в 1997 году. Помимо выполнения обычных для дипломатов обязанностей, приходилось много заниматься поддержкой деловых контактов: я помогал немцам открывать наш рынок. За несколько десятилетий после войны Бавария сделала мощнейший рывок. Из региона, который в основном ассоциировался с Альпами, озерами и пивом, она превратилась в одного из безусловных лидеров германской экономики. Нам было чему у них поучиться. И в этом направлении у генконсульства работы хватало. Посол далеко, у него было достаточно своих забот.

О бизнес-экспедиция

В ноябре 1997 года впервые в Москву поехала мощнейшая делегация баварского бизнеса во главе с министром экономики Баварии Отто Висхопом. И после этого Бавария первая из всех федеральных земель стала ежегодно направлять очень представительные делегации бизнесменов. Иногда до ста участников. Но с такой группой было уже сложно работать, поэтому впоследствии баварская сторона начала ограничивать количество участников до семи-



С дипломатической службы на дипломатическую работу | Фото: Игорь Березин

десяти. В Москве проводились дни экономики Баварии или дни Баварии. Позднее и Москва ежегодно стала направлять делегации предпринимателей в Баварию. Не такие крупные, но вполне успешные. Их возглавлял Юрий Росляк, вице-мэр Москвы, который отлично работал вместе с Висхопом. Максимальное содействие контактам предпринимателей с обеих сторон оказывали Лужков и премьер Штойбер.

О качестве подготовки

Чтобы за три-четыре дня участники могли встретиться со своими российскими коллегами, такие визиты нужно было тщательно готовить. Всегда было ядро группы – те, кто ездил в Москву практически

постоянно, но были и такие, кто отправлялся в поездку впервые. Необходимо было помочь им сориентироваться, найти нужных людей. Многие баварские предприниматели потом говорили: я не мог предположить, что в эти три дня передо мной будут открыты двери всех важных кабинетов – от всех соответствующих министров московского правительства до потенциальных партнеров. Просто сказка.

Об Октоберфесте как катализаторе бизнеса

Это получилось практически случайно, но сыграло очень важную роль. Мне как генконсулу сообщили, что Баварию для консультации в одной из клиник должен приехать мэр Москвы Юрий Лужков. Я дол-

О персоне

Михаил Логвинов
Чрезвычайный и полномочный посланник 1 класса МИД РФ, Генеральный консул России в Мюнхене с 1997 по 2001 г. Кавалер ордена «За выдающиеся заслуги перед Баварией и баварским народом». Представитель земли Бавария в России с 2001 по 2009 г. Вице-президент Общества «Россия-Германия».

жен был оказывать ему содействие – это обычная практика. Но я предложил задержаться на полдня, как раз в это время открывался Октоберфест. Лужков согласился. Сам праздник и неформальная встреча Лужкова со Штойбером, которую нам удалось организовать, произвели на Юрия Михайловича такое впечатление, что он сказал: почему бы и нам не попробовать сделать что-то подобное? И после этого в течение одиннадцати лет в Лужниках ежегодно проходил Московский международный фестиваль пива. Штойбер подарил Лужкову национальный баварский костюм, и Юрий Михайлович надел его на праздник! Лучшей рекламы открытости Москвы для баварского бизнеса сложно было придумать. Я спрашивал коллег из Баварии: вы можете себе представить, чтобы ваш политик такого ранга в Мюнхене пришел бы на массовое мероприятие в русском национальном костюме? У Москвы были хорошие связи с Франкфуртом, Дюссельдорфом, Берлином,

но такой сердечности, которая была по отношению к баварцам, никому достичь не удалось.

О золотом времени

В 2001 году я сдал дела своему преемнику в генконсульстве. Дальше была возможность заняться интересной работой в центральном аппарате МИД, но это означало, что я окончательно прощаюсь с Баварией. Но вдруг, неожиданно для меня, мои баварские коллеги предложили мне пост представителя этой федеральной земли в России. И выйдя в отставку, я предложение принял, восемь лет проработал в этой должности. В моем кабинете в Доме немецкой экономики в 1-ом Казачем переулке в Москве двери были всегда открыты. Мы организовывали приемы в Балчуг Кемпински, которые собирали до трехсот человек. И они длились не пару часов, участники не расходились чуть не до полуночи. Любой средний предприниматель мог подойти и поговорить с Росляком и Висхопом. В такой открытой и дружественной обстановке быстро решались даже очень сложные вопросы. Это были золотые годы в баварско-российских, баварско-московских отношениях. В это время объем торговли между Баварией и Россией вырос до 11 млрд евро – серьезная доля в общем товарообороте всей Германии с Россией, который тогда составлял около 80 млрд евро. Уже после меня был достигнут пик – 13 млрд евро. Не со всеми странами у нас такой баланс.

Spezialist für anspruchsvolle Gründungen

Wenn es um Spezialtiefbau geht, führt an Bauer kein Weg vorbei. Die international erfolgreiche BAUER Gruppe mit Sitz im bayerischen Schrobenhausen blickt auf eine über 230-jährige Firmengeschichte zurück, in der im Jahr 2006 mit der Gründung von OOO BAUER Technologie in Moskau ein neues Kapitel aufgeschlagen wurde.

Seit 2006 führt das Tochterunternehmen der BAUER Gruppe in der russischen Föderation erfolgreich anspruchsvolle Pfahlgründungen und komplexe Baugruben aus. „Unsere Großbohrpfähle können wir mit Durchmessern von 620 mm bis 2000 mm und bis in 100 m Tiefe herstellen“, erläutert Generaldirektor Mario Bönisch. „Darüber hinaus stellen wir auch Schlitzwände und Anker her und bieten weitere Spezialverfahren in der gesamten Russischen Föderation an.“

Der Gerätepark von OOO BAUER Technologie umfasst derzeit fünf Bauer-Bohrgeräte der Klassen BG 28 bis BG 40. Zur russlandweiten Versorgung und Betreuung des Geräteparks verfügt das Unternehmen über ein eigenes Workshop- und Lagergelände nach Bauer-Standard.

Zu den größten und sicherlich interessantesten Projekten von OOO BAUER Technologie zählt der Lakhta Tower in Sankt Petersburg. Die neue Firmenzentrale



Arbeiten am Multifunktionskomplex Lakhta Center
Foto: BAUER Technologie (2)



von GAZPROM befindet sich im Norden von Sankt Petersburg, unmittelbar am nördlichen Ufer des Finnischen Meerbusens. Mit seinen 462 m ist der Lakhta Tower das höchste Gebäude Europas. Bauer hat für dieses Bauwerk Bohrpfähle mit einem Durchmesser von 2000 mm und bis in eine Tiefe von 84 m hergestellt. Darüber hinaus wurden hier in einem zweiten Bauabschnitt 900 lfm Schlitzwand und 1300 Großbohrpfähle hergestellt – und das in einer Bauzeit von nur fünf Monaten.

Der 435 m hohe Akhmat Tower ist zwar etwas kleiner als der Lakhta Tower, es wird jedoch das erste Gebäude in Europa mit mehr als 100 Stockwerken sein. Auch für dieses Hochhaus hat Bauer in schwierigen Baugrundverhältnissen die Gründung hergestellt, bestehend aus 216 Bohrpfählen mit einem Durchmesser von 1500 mm und einer Tiefe von 65 m.

Derzeit sind mehr als 170 Mitarbeiter fest bei OOO BAUER Techno-

logie beschäftigt. „Wir verfügen über ein kompetentes und erfahrendes Team an Ingenieuren und Facharbeitern“, so Mario Bönisch weiter. „Des Weiteren steht uns das weltweite Netzwerk der BAUER Spezialtiefbau GmbH und der BAUER Gruppe zur Verfügung, um auch schwierigsten Aufgaben gerecht zu werden und unseren Kunden einen kompetenten sowie umfassenden Service bieten zu können.“
Ruth Wallner

Bau des Trockendocks am Westufer der Kola-Bucht | Foto: BAUER Technologie



BAUER

Kогда речь заходит о строительстве фундаментов на сложных грунтах, обойти внимание компании BAUER, штаб-квартира которой находится в баварском городе Шробенхаузене, никак не получится. BAUER – это 230 лет славной истории, новая страница которой была открыта в 2006 году, с учреждением российской фирмы OOO «БАУЭР Технологии».

BEGEISTERT für FORTSCHRITT



ТЕХНОЛОГИЯ



Mit der Umsetzung anspruchsvollster Projekte setzt die BAUER Spezialtiefbau Gruppe weltweit Maßstäbe. Von der Planung bis zur Ausführung bieten wir individuelle, kreative und wirtschaftliche Spezialtiefbaulösungen für die Bauprojekte unserer Kunden.

OOO BAUER Technologie • Ul. Marksistskaya 34, korp 4, Office II, 109147, Moskau • Russland

www.rusbauer.ru

Unternehmerische Erwartung trifft russische Realität

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Russischen Föderation und der Europäischen Union tauen auf, zumindest scheint es so. Die russische Wirtschaft wächst. 2018 lag das Wirtschaftswachstum bei 2,26 % und somit deutlich höher als alle Prognosen für die deutsche Wirtschaft. Es ist die höchste Zeit für das deutsche Business, auf dem russischen Markt Fuß zu fassen. Was muss man dabei beachten?

Das Geschäftsumfeld in Russland hat sich über die letzten Jahre verbessert. So liegt Russland im Doing Business Ranking der Welt Bank auf Platz 28, nur sechs Plätze hinter Deutschland und sogar vor unseren französischen Nachbarn. Folglich sind die wirtschaftlichen Bedingungen so gut wie vor der Krise 2014, also müssen lediglich die rechtlichen Rahmenbedingungen geprüft werden, um von Beginn an feste Rahmenbedingungen zu bieten.

Dies fängt bereits bei der Arbeitnehmereinstellung an. Hier sind für deutsche Unternehmer grundsätzlich zwei Dinge interessant: wie ich deutsche Angestellte nach Russland entsenden kann und ob und wie ich meinen Bedarf vor Ort decken kann? Denn natürlich stellt die Russische Föderation im Vergleich zur Entsendung innerhalb der EU höhere Anforderungen. Allerdings sind nur bürokratische Hürden zu nehmen, die viel leichter als bei der Einreise von Nicht-EU-Ausländern in die EU sind. Zusätzlich stehen in Großstädten, wie Moskau, St. Petersburg, Kaliningrad, Kaluga ebenfalls Arbeitnehmer des russischen Arbeitsmarktes zur Verfügung, die zu einem nicht geringen Teil Deutsch sprechen und besonders in spezialisierten Bereichen der MINT- und Wirtschaftsfächer qualifiziert sind. Man muss jedoch von vornherein berücksichtigen, dass das russische Arbeitsrecht noch arbeitnehmerfreundlicher als in Deutschland ist.

Eine sichere Ausgestaltung der Vertragsverhältnisse zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft und die Auswahl eines vertrauenswürdigen Geschäftsführers sind von essentieller Bedeutung. Auch hier muss man Überlegungen anstellen, ob man einen deutschen Generaldirektor mit Kenntnis der Unternehmenskultur oder einen lokalen Mitarbeiter mit Marktkenntnissen anstellt. Hierbei bietet sich vor allem die Etablierung des seit 2015 rechtlich zulässigen Vier-Augen-Prinzips an, wodurch Korruptionsrisiken weitgehend vermieden werden können. Dazu ist auch die Etablierung

Russland liegt im Doing Business Ranking der Welt Bank auf

Platz 28,
nur sechs Plätze hinter Deutschland.

von an die Anforderungen des russischen Rechts angepassten internen Compliance-Regeln und -Systemen hilfreich.

In diesem Zusammenhang muss auch die Befürchtung, die besonders in Deutschland weit verbreitet ist, und zwar das in Russland ein instabiles oder auch korruptes System vorherrscht, ad acta gelegt werden. Zwar hatte das heutige Russland über 70 Jahre kein marktwirtschaftliches System und schleppte einige „postsowjetische Krankheiten“



Dr. iur. Andreas Knaul, LL.M., d.i.a.p. (E.N.A.), Rechtsanwalt, Managing Partner Russland und Zentralasien | Foto: Rödl & Partner



Alexey Sapozhnikov, Rechtsanwalt (Deutschland), Partner, Leiter Arbeits- und Ausländerrecht, Restrukturierung | Foto: Rödl & Partner

mit sich herum. Allerdings ist die Korruption kein grundsätzliches Problem und wird regelmäßig von Menschen hervorgehoben, die wenig Erfahrung in Russland haben. Tatsächlich ist vielmehr das Gegenteil der Fall. Deutsche und auch andere ausländische Unternehmen, die sich rechtskonform verhalten, arbeiten in Russland sauber und vor allem erfolgreich.

Jedoch speist sich aus dieser weit verbreiteten, wenn auch falschen Sichtweise die Sorge vor rechtlicher Unsicherheit, besonders in der Rechtsdurchsetzung. „Ein Vertrag kann noch so felsenfest formuliert sein, wenn ein korrupter Richter die letzte Entscheidung fällt.“ stimmt so nicht. Trotz einiger Probleme im Bereich der strafrechtlichen Rechtsprechung ist das russische System der sog. Wirtschaftsgerichte (Arbitragegerichte, Kammer für Handelssachen) viel besser als sein Ruf. Die Entscheidungen fallen hier zudem im Vergleich zu Deutschland enorm zügig. Innerhalb von sechs Monaten erhält man bereits eine vollstreckbare Entscheidung der zweiten Instanz! Bei der Anerkennung von ausländischen Staats- und Schiedsgerichtsurteilen gibt es jedoch gewisse Einschränkungen (EzB).

Die Politik der russischen Zentralbank ist indes der Politik der Europäischen Zentralbank sehr ähnlich. Beide verfolgen ihr Ziel einer Idealinflation, die währungsbedingt auf verschiedenen Niveaus liegen. Dies spiegelt sich zunächst in dem Leitzins wider, der mit 6,0% so niedrig liegt [sic] wie seit 2014 nicht mehr. Dies dient dem Inflationsziel von 4%, welches zuletzt noch unterschritten wurde und folglich weitere Zinssenkungen in Aussicht stellt. Das Wirtschaftswachstum ist indes mit einem Wert zwischen 0,8 und 1,3% recht moderat, soll jedoch bis 2022 wieder auf zwei bis drei Prozent steigen.

Auch der steuerliche Blick auf Russland lohnt sich, denn im Vergleich zu Deutschland, wo häufig mit progressiven Steuersätzen gearbeitet wird, kennt Russland weitestgehend nur Einheitssteuersätze. Nach der letzten Erhöhung liegt die Mehrwertsteuer bei 20% mit Ausnahmen für Grundnahrungsmittel. Die Gewinnsteuer schlägt ebenfalls mit zwanzig Prozent zu Buche und liegt somit nahe der vergleichbaren deutschen Körperschaftsteuer. Allerdings kann besonders die Einkommenssteuer ein wichtiger Standortvorteil in Bezug auf Arbeitnehmerbeschaffung

sein, denn auch diese ist einheitlich ausgestaltet und beträgt 13% (zum Vergleich: dt. Spitzensteuersatz 42%). Zusätzlich entfällt in der Russischen Föderation die Gewerbesteuer mit ihren lokalisierten Hebesätzen.

Durch Ansiedlung in einer sog. Sonderwirtschaftszone (Territorium) oder durch Abschluss eines sog. Sonderinvestitionsvertrages können für den Investoren die Steuerzahlungen für einen Zeitraum bis zu 10 Jahren ganz erlassen bzw. drastisch reduziert werden. Diese Verträge sind Teil der Strategie der Russischen Föderation zur Verringerung der Importabhängigkeit auf 40% noch in diesem Jahr. Davon verspricht sich die russische Regierung zum einen wirtschaftliche und daraus resultierend auch politische Autonomie. Ein wichtiges Mittel der Wahl ist hierbei, der Ausschluss bestimmter ausländischer Waren von öffentlichen Ausschreibungen. Allein um diesen Absatzmarkt nicht zu verlieren, ist es für internationale Unternehmen vorteilhaft in Russland zu produzieren, folglich das Siegel „Made in Russia“ zu erhalten, um letztendlich die wirtschaftlichen Chancen der Russischen Föderation vollständig wahrzunehmen.



Die Türen der russischen Industrieparks stehen dem deutschen Business offen | Foto: AIP (2)

Die BMW Group feiert in Russland ihr 20-jähriges Bestehen



Die russische Division der BMW Group wurde 1999 gegründet und in den ersten zwölf Monaten verkaufte die BMW Group Russia 711 Fahrzeuge. Es war ein Erfolg, schon damals wurde die Bedeutung des russischen Marktes für das Unternehmen deutlich. Das ist noch heute so: In den Jahren 2018 und 2019 war Russland der Markt Nummer 1 für das Unternehmen in Bezug auf das weltweite Umsatzwachstum.

Besonderheiten des lokalen Marktes

Der russische Markt, auf dem BMW und MINI sowie BMW Motorrad vertreten sind, unterscheidet sich vom europäischen Markt. Käufer im Premium-Segment kaufen hier SUVs und Dieselfahrzeuge. Im vergangenen Jahr fielen 61 Prozent der verkauften BMW-Fahrzeuge auf die BMW X Serie, und mehr als 70 Prozent der Käufer bevorzugten Dieselmotoren. Die BMW Group bietet in Russland ein umfassendes Produktionsprogramm: 34 Modelle, davon werden neun in Kaliningrad gebaut.

BMW Group Gründungsjahr: 1916 Hauptquartier: München

Die lokale Produktion ist ein sehr wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie auf dem russischen Markt. Seit der Eröffnung des russischen Unternehmensbereichs hat die Zusammenarbeit mit dem Werk Avtotor Kaliningrad begonnen. Die BMW Group hat als erster Hersteller des Premium-Segments die Fahrzeugmontage in Russland angesiedelt.

In den Top 10 der beliebtesten Modelle im Jahr 2019 gab es sechs SUV-Modelle, und der BMW 5er, der BMW X3

und der BMW X5 wurden zum Bestseller der Marke. Dabei sind auch andere Modelle auf dem Markt gefragt. BMW 3er, 5er und 6er sowie X3, X6 und X7 führten die Verkaufsrangliste in ihren Segmenten an, und das BMW 4er Cabrio wurde zum meistverkauften Cabrio in Russland.

Aufbauen des Händlernetzes und der Infrastruktur

Die BMW Group Russia ist stolz auf ihre Partner: Die meisten von ihnen arbeiten seit mehr als zehn Jahren mit dem Unternehmen zusammen. Es gibt auch Firmen,

BMW Group Russland Gründungsjahr: 1999 Hauptquartier: Moskau

die bereits 1990ern begonnen haben, mit BMW zusammenzuarbeiten. Derzeit besteht das Händlernetz aus 70 Standorten in 41 Städten von Kaliningrad bis Wladiwostok. Das Unternehmen baut es zum Vorteil der Kunden weiter aus: 2019 wurden vier neue Niederlassungen eröffnet.

2017 wurde in der Region Moskau ein großes Logistikzentrum für den Vertrieb von Ersatzteilen und Zubehör eröffnet. Die Investitionen in das Projekt beliefen sich auf 1,5 Milliarden Rubel. Das Zentrum half dabei, die Anzahl der versende-

ten Artikel um das 1,5-fache zu erhöhen und die Lieferung zu beschleunigen. In ganz Russland erfolgt der Versand von Ersatzteilen am Tag nach Eingang der Bestellung.

Seit 2014 erfolgt die Schulung der Mitarbeiter des Händlernetzes in einem eigenen Schulungszentrum. Jährlich werden mehrere tausend Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Kundendienst, Finanzdienstleistungen und Marketing geschult.

Die Ergebnisse der BMW Group Russia

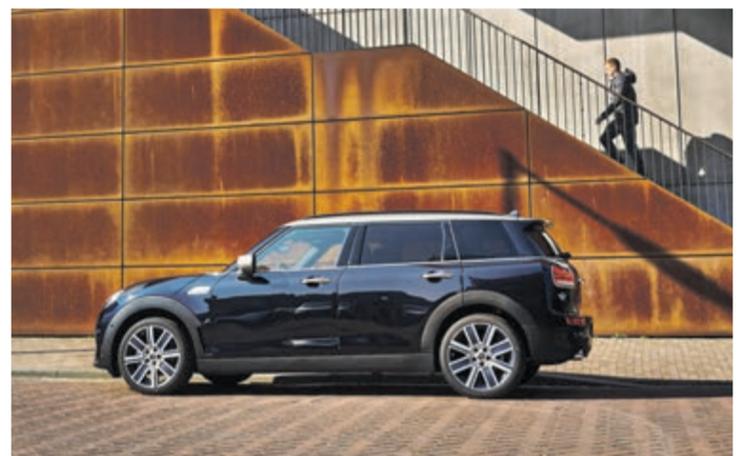
Ende 2019 führte die Marke BMW den Markt für Premium-Pkw an und erreichte in Bezug auf den Absatz in Russland die Top 10. Im Laufe des Jahres kauften Kunden 41 520 BMW Fahrzeuge. Gegenüber dem Debüt von 1999 stieg der Umsatz um das 58-fache. Der Grund für das Wachstum ist eine breite Palette von Modellen und Kundenorientierung. Alle Autos sind für russische Verhältnisse geeignet, und die Finanzinstrumente und Serviceprogramme sind für die Käufer praktisch.

Kultur, Sport und soziale Verantwortung

Ein wesentlicher Teil der Strategie der BMW Group ist die Unterstützung von Kunst-, Sport- und Sozialprojekten. Im Laufe der



Das Beste für den russischen Markt | Foto: BMW (4)



jahrelangen Arbeit in Russland hat das Unternehmen mehrere einzigartige Projekte umgesetzt, auf die es zu Recht stolz ist. Zuallererst ist dies eine Zusammenarbeit mit dem Bolschoi-Theater: Sie besteht seit über 15 Jahren. Höhepunkt der Teamarbeit ist das jährliche Open-Air-Opernkonzert „BMW Opera Without Borders“. Am 5. Juli 2020 findet zum dritten Mal das Festival am Theaterplatz in Moskau statt, der Eintritt ist für alle frei.

2013 erschien in Russland das Bildungsprojekt Junior Campus, das Kindern dabei helfen soll, sich über die Verhaltensregeln und die Sicherheit im Straßenverkehr sowie über Umweltprobleme in Städten zu informieren. Im Laufe der Jahre wurden im Rahmen dieses

Programms Zehntausende von Kindern aus Russland ausgebildet.

Weltweit unterstützt die BMW Group den Profi- und Amateursport. In Russland liegt das Hauptaugenmerk auf Sportgebieten wie Marathonlauf und Golf. Die BMW Group Russia nimmt seit mehreren Jahren an einer Reihe von Marathons und Rennen in Moskau und St. Petersburg teil. Seit 2002 hält das Land die nationale Qualifikationsphase des Wettbewerbs BMW Golf Cup International ab. In dieser Zeit ist das Turnier zu einem der zentralen Ereignisse für Golfliebhaber geworden. Turniersieger sind berechtigt, am BMW Golf Cup International World Final teilzunehmen, das 2020 in Südafrika stattfinden wird.

Russischer Generaldirektor und deutsche Muttergesellschaft: Solist oder Ensemble?

Die Organisationsstrukturen und die Prozessabläufe der deutschen Unternehmen in Russland sind sehr unterschiedlich. Trotzdem lässt sich bei all dieser Vielfalt eine wesentliche Gemeinsamkeit erkennen: Oft stellt die Zusammenarbeit zwischen der lokalen Geschäftsführung und dem deutschen Mutterhaus ein sehr sensibles Thema dar.

Die von uns betreuten Kunden sind zumeist deutsche – und darunter auch bayerische – KMUs aus sehr unterschiedlichen Branchen (Maschinenbau, Pharma, Messgeschäft ...) und Gesellschaftsformen (ob GmbH – russisch OOO, Filiale oder Repräsentanz). Sie stellen jedoch immer wieder ähnliche Fragen: Wie viel Kontrolle bedarf die russische Tochtergesellschaft seitens des Mutterhauses? Wie viele Freiheiten bekommt der lokale Geschäftsführer? Wie lassen sich die Verantwortungsbereiche – und auch die Haftung – abgrenzen? Oder um es abstrakt auszudrücken: Soll es um ein Integrations- oder ein Isolationsführungsmodell gehen? Diese Fragen sind von einer enormen Bedeutung sowohl für den Generaldirektor als auch für die Muttergesellschaft und sind oft nicht einfach zu beantworten. Insbesondere gilt es dabei zu beachten, dass sich Erfahrungswerte aus anderen Ländern nicht eins zu eins auf Russland übertragen lassen.

Ein Generaldirektor (oder eine Generaldirektorin) ist in Russland immer noch die zentrale Ansprechperson für alle und für alles. Er/sie ist für alles verantwortlich – und haftet persönlich gemäß der russischen Gesetzgebung. Ein Generaldirektor verfügt nach dieser Gesetzeslogik über nahezu uneingeschränkte Befugnisse und Vollmachten – zumindest ohne zusätzliche Regelungen seitens der Muttergesellschaft.

Somit stellen sich konkrete Fragen: Darf er/sie komplett alleine handeln? Entfällt das Vier-Augen-Prinzip? Wie soll er/sie dem Mutterhaus berichten? Ist die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit einer sofortigen Kündigung des Generaldirektors seitens der Gesellschafter deren einziges Handlungsinstrument?



Daria Pogodina, Geschäftsführerin swilar OOO | Foto: swilar

Leider mussten wir in unserer Geschäftspraxis diverse Fälle erleben, wo ein bewusster und auch unbewusster Missbrauch der Vollmachten seitens der lokalen Geschäftsführung erkennbar war und zu nicht unwesentlichen Schädigungen der Gesellschafter geführt hat.

So z. B. im Falle einer fristlosen Kündigung, in der ein Generaldirektor durch den physischen Einbehalt der Originalunterlagen, Datenträger mit elektronischer Unterschrift, Safe- und Lagerschlüssel die Tätigkeit des Unternehmens blockieren konnte.

Nicht selten kommt es auch vor, dass die in der lokalen Satzung vorgesehenen Summengrenzwerte für Unterschriftenrechte, bei deren Überschreitung der Generaldirektor eine Freigabe vom Mutterhaus einzuholen hat, weder im lokalen Unternehmen noch im Mutterhaus kontrolliert werden. In konkreten Fällen wurden langfristige Miet-, Anstellungs- oder Dienstleistungsverträge entgegen der Einschränkungen in der Satzung unterzeichnet. Damit verbunden ist ein erhebliches Risiko sowohl für den Generaldirektor als auch für die Gültigkeit des eigentlichen Vertrages.

In anderen Fällen konnte der lokale Generaldirektor seine Vorstellungen zur konkreten (legalen) Marktbearbeitung nicht umsetzen und zwar aufgrund einer erheblichen mentalen Distanz des deutschen Mutterhauses zu Russland; kombiniert mit dem Fehlen eines entscheidungsberechtigten Ansprechpartners.

verfügbaren und entscheidungsberechtigten Ansprechpartner haben, mit dem sie gleichsam auf Augenhöhe agieren kann. Leider werden oft die Zuständigkeiten für die ausländischen – und auch russischen – Tochtergesellschaften in Deutschland nicht auf Ebene der Geschäftsführung, sondern bei untergeordneten Fachabteilungen platziert. Dies mag dem deutschen Prozess- und Organisationsverständnis entsprechen. Bei der russischen Geschäftsführung jedoch wird dies nicht selten als eine „Abstufung“ der eigenen Position bewertet.

Als zweites wichtiges Instrument ist die Implementierung eines wirksamen Controllings zu sehen: Wirksam dahingehend, dass der lokale Generaldirektor wie auch das Mutterhaus anhand gemeinsam vereinbarter Ziele regelmäßige Plan-Fakt-Vergleiche durchführen und auch für beide Seiten transparente Erklärungen für wesentliche Abweichungen finden können.

Bei der richtigen Prozessgestaltung erfolgt der Bezug nicht nur auf die Finanzkennziffern, sondern auch im Hinblick auf die Perspektiven wie Entwicklung der Kundenstruktur (Anzahl, Größe, regionale Verteilung ...). Auch sollte eine dynamische Analyse der Auftragsentwicklung, eine Betrachtung der Auslastung der Mitarbeiter und der Produktion (falls vorhanden) nicht fehlen.

Dies bildet eine klare Gesprächs- und Verständnisgrundlage sowohl für den Generaldirektor als auch für die Muttergesellschaft. Dabei spielt die Unternehmensgröße keine wesentliche Rolle – die Controllingmechanismen sind flexibel je nach Unternehmensstruktur anpassbar.

Unterstützt durch regelmäßige Plausibilitätschecks (Audit und/oder Revision) wird die notwendige Basis geschaffen, damit beide Seiten nicht nur den gleichen Kenntnisstand, sondern auch das gleiche Verständnis haben.

Gerade auf einem so volatilen Markt wie dem russischen ist die enge Kooperation und eine kon-

swilar Unternehmensgruppe unterstützt mit ihren Beratungsleistungen die deutschen KMUs auf dem russischen Markt

seit 2011.

gruente Beziehung von lokaler und deutscher Geschäftsführung die essentielle Voraussetzung für einen nachhaltigen Markterfolg. Dies kann nur im permanenten Dialog erreicht werden.

Dabei kann und soll die lokale Geschäftsführung natürlich die notwendige Freiheit bei operativen Entscheidungen genießen. Die deutsche Muttergesellschaft kann dies durch Vorgaben in der Satzung und im Arbeitsvertrag grundsätzlich regeln und durch eine klare Prozessstruktur im täglichen Ablauf sicherstellen.

Hat die Muttergesellschaft einen ausreichenden Kenntnisstand über die Sachlage und Vorgänge, dann kann sie bei anstehenden strategischen Entscheidungen schnell einsteigen und konkret unterstützen. Die Erfolgsgeschichten unserer Kunden dienen uns dafür als klarer Beweis.

Daria Pogodina

Ein Labyrinth? Ohne Beratung kann man in Russland schnell die Orientierung verlieren | Foto: swilar



Завод в парковой зоне

Недорогая – даже по сравнению с китайской – рабочая сила, дешевая энергия и удобные локации. Где в России найти оптимальные условия для размещения производства? Один из первых вариантов, попадающих в рассмотрение, это индустриальные парки и особые экономические зоны.

По информации прошлогоднего отчета российской Ассоциации индустриальных парков (более свежие данные пока не опубликованы), строительство таких промышленных площадок пока идет полным ходом. Эта опция востребована. В 2017 г. эксперты за АИП из 269 проектов, которые удовлетворяли требованиям для таких объектов, действующими и строящимися были признаны 166 площадок. По данным за 2018 г. число их выросло до 370 и 227 соответственно. Такой рост количества вариантов для размещения производства создает серьезную конкуренцию. Лидеры симпатий инвесторов известны: это флагманская с точки зрения создания условий для локализации производства Калужская область (365 млрд руб.), Республика Татарстан (188 млрд руб.), Липецкая (171 млрд руб.), Московская (106,4 млрд руб.) и Ульяновская (63 млрд руб.) области. Остальные регионы пока идут с некоторым отрывом, что объясняется, прежде всего, известностью лидеров, изученностью традиционных для размещения производств регионов.

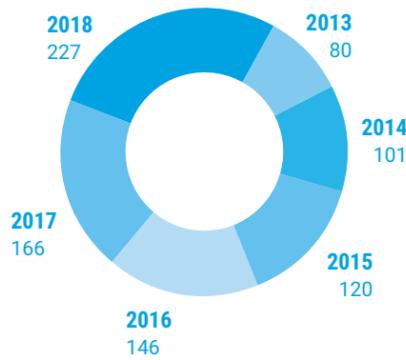
Приведенная Ассоциации индустриальных парков статистика свидетельствует о традиционной активности производителей их Германии: на протяжении многих лет они остаются лидерами по количеству резидентов в российских индустриальных парках, а также по инвестициям. По объему вложенных средств в производственные мощности на территории индустриальных парков Германия уступает только России. Другая немецкоязычная страна, Австрия, очень уверенно

держится в группе стран, инвестировавших более 50 млрд рублей. Австрия соседствует здесь с такими традиционными инвесторами, Япония, Турция, Франция и Китай.

Разумеется, основные вложения приходятся на создания производственных мощностей на площадках типа Greenfield. Здесь лидерами ожидаемо выступают автомобилестроение (256,5 млрд руб. Greenfield и всего 3,7 млрд руб. Brownfield), пищевая промышленность, металлургия и металлообработка, производство резиновых и пластмассовых изделий. За ними идут деревообработка, фармацевтика, стройматериалы и химические производства. По данным АИП, Средняя стоимость создания производства с учетом строительства производственного здания составляет 2,5 млрд рублей. Единственной отраслью, которая инвестирует больше в парки Brownfield, является точное машиностроение. Здесь соотношение 7,6 против 7,1 млрд руб. в пользу подготовленных площадок.

В чем привлекательность такого варианта локализации? Одно из объяснений – ежегодные субсидии из федерального бюджета, это 6 млрд рублей. Кроме того, в индустриальные парки вкладываются субъекты РФ, что объяснимо: регионы хотят создавать новые рабочие места, привлекать к себе инвесторов. Каких результатов в этом направлении можно добиться, показывает, в том числе, опыт Калужской области. Один из рецептов успеха – полная открытость руководства региона для потенциальных инвесторов. В Калуге знают, это работает.

Анzahl der Industrieparks / Количество индустриальных парков



365 Mrd. Rub. / млрд руб.

Калуга Gebiet: Spitzenreiter in Sachen Investitionen / Калужская область лидер по инвестициям

Grundstücke (2018) / Участки (2018)

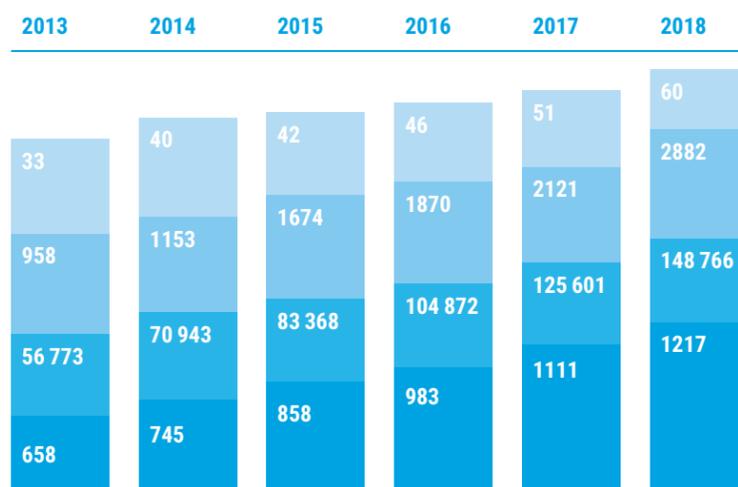
Greenfield	Brownfield	
Durchschnittsfläche, ha	332	64
Durchschnittsfläche der Produktionsstätte, qm	127 995	
Anzahl der Residenten (im Durchschnitt)	14	28
Anzahl der Arbeitsplätze (im Durchschnitt)	998	1109
Investitionen in Infrastruktur, Mio. Rub./ha (im Durchschnitt)	10,8	

Greenfield

Brownfield

Средняя площадь, га
Средняя площадь производственных помещений, кв. м.
Среднее количество резидентов
Среднее количество рабочих мест
Инвестиции в инфраструктуру, млн руб./га

Industrieparks in Russland. Zeit des Wachstums / Индустриальные парки России. Время подъема



Анzahl der Regionen / Количество регионов
Анzahl der Residenten / Количество резидентов
Аrbeitsplätze / Рабочие места
Investitionen in Produktionsanlagen, Mrd. Rub. / Инвестиции в производство, млрд руб.

Investitionen in Jahren 1998–2018 / Инвестиции за период 1998–2018

Länder / Страны	Mrd. Rub. / Млрд руб.
Russland / Россия	498
Deutschland / Германия	190
Die USA / США	74
Japan / Япония	55,6
Türkei / Турция	55
Österreich / Австрия	51,7
Frankreich / Франция	51,1
China / Китай	50,5
Schweden / Швеция	33,3
Italien / Италия	27,3
Südkorea / Южная Корея	16,9
Andere Länder / Другие страны	113

Nach Angaben von 227 Industrieparks und Sonderwirtschaftszonen wurden für den Zeitraum von 1998 bis 2018 mehr als 1217 Milliarden Rubel in die Schaffung neuer Einrichtungen an diesen Standorten investiert. / По данным от 227 индустриальных парков и особых экономических зон, в создание производств на этих площадках за период с 1998 по 2018 год было инвестировано более 1217 млрд рублей.



Места для индустриальных парков в России достаточно | Фото: wikimedia / Michalbl4

Der Markt ist reif für modulare Lösungen

Im Mai 2019 wurde in Krasnogorsk mit Noviy Dom das erste Werk der KNAUF-Gruppe modulare Systeme eröffnet. Das Unternehmen ist in der Lage, pro Jahr bis zu 100 000 Quadratmeter Prefab-Elemente herzustellen. Über die Zukunft des weltweiten Bauens sprach Thorsten Schubert, Board-Mitglied der Knauf Gruppe GUS, im Interview für die MDZ.

Herr Schubert, nach der Eröffnung des neuen Werkes kann man schon über erste Ergebnisse sprechen, gibt es eine Reaktion vom Markt?

Das Interesse von Kunden und Bauträgern ist enorm, was nicht verwunderlich ist, wenn man bedenkt, dass das modulare Bauen die langjährigen Probleme traditioneller Bautechnologien löst. Der Bau von Gebäuden aus werksseitig hergestellten Systemen und Modulen, aus Prefab-Elementen, ist weniger riskant. Der Markt ist mittlerweile ziemlich ausgereift, seine Teilnehmer haben die Klischees beseitigt, die mit dem modularen Wohnungsbau einhergingen, zum Beispiel Assoziationen

Die Kosten pro Quadratmeter in einem modularen Haus entsprechen etwa

45 000 Rubel.

mit langweiliger Architektur des Plattenbaus. Aus vorgefertigten Elementen wurden in verschiedenen Ländern originelle architektonische Objekte gebaut, etwa ein Wolkenkratzer, an dessen Fassade sich kein einziges identisches Fenster befindet.

Seit der Inbetriebnahme des Werkes haben wir mehrere offene und viele private Präsentationen durchgeführt: Gemeinsam mit dem internationalen Hotelbetreiber Accor und dem russischen Unternehmen Benefit Group haben wir ein voll ausgestattetes Hotelzimmermodul nach ibis-Standard entwickelt und produziert. Zusammen mit der Firma MERA aus Kemerowo haben wir ein modulares Hotel in der Sonderwirtschaftszone „Stupino Quadrat“ gebaut und eröffnet. Des Weiteren wurden eine komplett ausgestattete



Thorsten Schubert, Board-Mitglied der Knauf Gruppe GUS | Foto: OOO Knauf Gips

Sanitärzelle für Hochhäuser in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Modultechstroy entwickelt, designed und produziert.

Für den Privatkunden sind auf der Website der Gesellschaft Noviy Dom (eine Tochtergesellschaft von Knauf Russland) Typenprojekte von Einzelhäusern aufgeführt. Ebenso gibt es eine Liste von Unternehmen, welche autorisiert sind, mit Knauf-Systemen für den modularen Wohnungsbau zu arbeiten. Die Kosten pro Quadratmeter in einem solchen Haus entsprechen nach unseren vorläufigen Berechnungen etwa 45 000 Rubel. Viele würden gerne einen niedrigeren Preis sehen, aber Sie können mir glauben, dass dies angesichts der Qualität und Gebrauchseigenschaften, die sie für das Geld erhalten, sehr günstig ist.

Die Produktion ist derzeit voll ausgelastet und es werden Pläne entwickelt, um in den Regionen des Landes und im Ausland weitere Produktionsstätten unterschiedlichen Ausmaßes zu eröffnen.

Gibt es bereits Filialen von Noviy Dom im Ausland?

Vergessen Sie nicht, dass das Projekt noch experimentellen Charakter trägt. Nicht unter dem Aspekt der Bautechnik, sondern des Aufbaus der Geschäftsprozesse und der Erstellung eines Marktangebots. Nichtsdestotrotz haben wir in 2019 die Noviy Dom Taschkent (Usbekistan) ins Leben gerufen. In Usbekistan ist die Bauindustrie in den letzten Jahren recht schnell gewachsen und modulare Bauten bieten eine ideale Lösung, um der Nachfrage Herr zu werden. In Russland stehen Bauträger und Baustoffhersteller vor ehrgeizigen Aufgaben, die ohne den Einsatz

innovativer Technologien, insbesondere des modularen Bauens, sicher nicht zu lösen sind.

Wie ist die Lokalisierung dieser Technologie? Inwieweit hängt sie von Lieferungen aus dem Ausland ab?

Knauf ist ein großes internationales Unternehmen, daher ist es schwierig, über den Besitz von Technologie in einem Land zu sprechen. Es ist eine Synthese von Wissen und Erfahrung, die über lange Zeit in verschiedenen Ländern und Regionen gesammelt wurden. Aber die Baustoffe und Komponenten sind russische. Grundvoraussetzung für Lieferanten von Ausrüstungen für die Montage von Modulen –

Heizungsanlagen, Elektrik, Fenster usw. – war eine eigene Produktion im Land. Alle unsere Lieferanten sind russische Unternehmen und große internationale Marken, die hier Produktionsstätten besitzen.

Gibt es Besonderheiten des Angebotes für Russland?

Sie bestehen wahrscheinlich darin, dass man hier viele neue Wohn- und andere Gebäude bauen muss. In Europa und insbesondere in Deutschland gilt es, Wohnungsnot zu beseitigen, ohne neue Grundstücke zu bebauen. Eine gute Lösung könnte in diesem Fall die Instandsetzung und Renovierung bestehender Gebäude mit einem mehrgeschossigen Überbau sein.

Über die Firma

Das Familienunternehmen Knauf

Gründung: 1932

Sitz: Iphofen

Mitarbeiterzahl: weltweit über 34 000

Umsatz: 10 Mrd. Euro

Produktion und Vertrieb: auf fünf Kontinenten in 130 Ländern an über 250 Standorten

Produktion in Russland: seit 1993

Produktionsstätten in Russland: 19
Mitarbeiterzahl in Russland: über 4 000

Die Auswirkungen des Aufbaus auf das Fundament und die tragenden Strukturen des Gebäudes sind von entscheidender Bedeutung. Leichtbau-Trockenbausysteme sind hier nahezu unverzichtbar, und werksseitig vorgefertigte Paneele sind die perfekte Lösung. Nicht nur, weil sie schnell und einfach zu montieren sind, sondern auch, weil ihre Eigenschaften wie Feuerwiderstand oder Schallschutz durch Zertifikate geprüft und bestätigt werden. Sie werden auf der Baustelle nicht verändert, da die Paneele bereits im Werk unter idealen Bedingungen montiert wurden.

Werden solche Systeme in Russland eingesetzt?

Die Lösung könnte nicht nur in westeuropäischen Ländern interessant sein. In Belarus hat Knauf in Zusammenarbeit mit lokalen Architekten ein Projekt zur Rekonstruktion von fünfstöckigen Gebäuden mit einer zweigeschossigen Aufstockung entwickelt, in Russland gibt es ebenfalls bereits Beispiele für rekonstruierte Objekte. Das Interview führte Olga Kes

KNAUF HOW

WE KNOW HOW

Do you wonder how to start with a single factory to then become a powerful corporation, which produces more than 160 specialized construction materials? How to create jobs for more than 4,000 Russians? How to become the number one foreign investor in the Russian construction market?

KNAUF KNOWS HOW. This is our **KNAUF HOW**

www.knauf.ru
ООО «КНАУФ ГИПС»

Задача: сделать комфорт экологичным

Российского потребителя сегодня трудно удивить хорошей техникой. Но удивлять нужно, если хочешь занять свою нишу на этом рынке. Более четверти века с этой задачей успешно справляется российская дочка баварской компании WOLF GmbH.

С одной стороны, зная то, какими темпами развивается строительная отрасль в России, трудно себе представить, что у поставщиков инженерного оборудования могут возникнуть какие-то сложности со сбытом. С другой, присутствие на рынке сильных брендов не позволяет расслабиться. Конкуренция высока, и единственный залог успеха – постоянно работать с клиентами и не бояться открывать им новые горизонты.

«Дочка» в России

Когда компания открывает свое представительство, дочернее предприятие в России, это всегда результат детального анализа рынка. И такое решение принимается тогда, когда есть четкое понимание того, что без присутствия на локальном рынке добиться поставленных целей будет очень сложно. Так и было в случае с WOLF GmbH. «Целями, поставленными перед дочерним предприятием, были качественная поддержка существующих партнеров и дистрибьюторов, постоянная работа с проектными организациями и дистрибьюторами, а также продвижение бренда на отечественном рынке», – говорит генеральный директор ООО «Вольф Энергосберегающие системы», курирующий направ-



Не просто крыша промышленного объекта, а площадка для размещения систем вентиляции от WOLF | Фото: WOLF

ление промышленной вентиляции, Максим Гончаров. Кроме того, важной частью бизнеса любой компании, производящей продукты для построения инженерных сетей здания, является проектная работа. Мало просто продавать, нужно выстраивать партнерские отношения с инжиниринговыми компаниями, проектировщиками и дизайнерами, с монтажниками и даже с частными клиентами. В рамках таких проектов приходится не только подбирать оптимальное оборудование для тех или иных условий эксплуатации, но и участвовать в разработке комплексных систем. И осуществить это без постоянного присутствия на региональном рынке очень сложно, тем более, что Россией дело не ограничивается: в зону ответственности российской дочерней компании WOLF входят также страны Таможенного союза.

Остаться баварцем, став сибиряком

Одна из самых важных проблем – адаптация инженерных решений, созданных материнской компанией, под требования конкретных клиентов и под определенные условия. ООО «Вольф

Энергосберегающие системы» подходит к этому вопросу основательно. Эльвира Богданова, генеральный директор ООО «Вольф Энергосберегающие системы», отвечающая за направление отопительных систем: «Мы тестируем все новинки в полевых условиях, в различных климатических зонах на территории России и стран РФ и Евразийского экономического союза. Технические специалисты наблюдают за тестовой партией в реальных условиях в течение нескольких отопительных сезонов. Постоянный контроль работы оборудования происходит через интернет, затем делегация баварских инженеров лично осматривает объекты с оборудованием и делает выводы о необходимости технических доработок, вводе или отказе от вывода продукта на российский рынок». Наряду с этим, у компании есть модели, которые были спроектированы специально для России и стран СНГ.

То же самое касается и систем вентиляции. Климатические условия в различных регионах страны отличаются настолько, что это неизбежно требует применения индивидуального подхода в решении технических вопросов

в области вентиляции, рекуперации и создания микроклимата. «Безусловно, за базу принимается основной продукт, разработанный в Германии и ориентированный на Европейские стандарты сертификации Eurovent и TUV, – говорит Максим Гончаров. – Однако продажа и поставка для российского рынка и работа с инжиниринговыми компаниями требует учета местных условий. Наши инженеры по подбору и комплектации оборудования иногда сами иницируют доработки некоторых опций, чтобы, с одной стороны, максимально полно удовлетворить все требования клиента, и с другой стороны, соблюсти международные и российские стандарты».

Требовательные и консервативные

Чтобы завоевать клиентов, нужно их хорошо знать. И это легче сказать, чем сделать. Не нужно далеко ходить за примерами того, как производители, уверенные в том, что они «нашли ключ» к российскому потребителю, терпели неудачу и уходили с рынка. Стратегия работы с клиентами тем более важна для WOLF: с премиальным брендом у потребителя связаны очень высокие ожидания, тут работает правило «имя обязывает». Клиент хочет всего самого передового и высокотехнологичного, максимально полно укомплектованного, чтобы сразу, без лишних усилий решить все технические задачи. По словам Максима Гончарова, список самых важных критериев оценки вентиляционного оборудования включает энергоэффективность, надежность, минимальные шумовые характеристики, современные системы автоматики и сервис высокого уровня. Если это практически повторяет требования, предъявляемые европейскими потребителями, то в области систем отопления ситуация

несколько иная. И дело здесь в разнице нормативной базы. Эльвира Богданова: «Рынок отопления в России несколько консервативен. В Европе существуют более жесткие ограничения по использованию отопительной техники на государственном уровне, так как там больше заботятся и об энергоэффективности, и об экологии. Например, в России больше развит рынок традиционных котлов, а конденсационные системы устанавливают меньше, потому что просто пока не разбираются в их преимуществах». Однако этот сегмент растет, и у «Вольф Энергосберегающие системы» там очень неплохие позиции: компания входит в топ-5 поставщиков конденсационного оборудования.

Часто бывает, что именно активность лидеров рынка позволяет ему расти. Причем активность не только коммерческая, но и просветительская. То, что новые инженерные решения, технологические инновации могут качественно улучшить условия жизни людей, приходится объяснять. Тут помощь государства была бы не лишней: по мнению экспертов, внимание к экологическим проблемам со стороны, в том числе, регуляторов рынка помогло бы сделать в сторону более ответственного потребления ресурсов и более экологически дружелюбных систем. «Мы терпеливо объясняем на рынке свою позицию по конденсационной технике и делаем определенные успехи в этом, – говорит Эльвира Богданова. Мы учитываем тенденции текущего рынка, но в то же время уделяем большое внимание стимулированию органического роста. Мы видим, что мы сами можем создавать и выращивать рынок энергоэффективной техники, конденсационных котлов, бытовой вентиляции с рекуперацией, гелиосистем». Оксана Агапитова

WOLF

На выставке AquaTherm-2020 компания WOLF получила почетную награду Международной отраслевой Премии AquaTherm Moscow Awards 2020 в номинации «Энергоэффективность и энергосбережение». Так была отмечена энергоэффективность экосистемы WOLF, состоящей из отопительного газового конденсационного котла, гелиосистемы, бытового вентиляционного модуля и единого модуля управления WOLF. Экспертный совет премии отметил отсутствие другого подобного комплексного продукта на рынке.



Красиво на картинке, функционально и экономично на практике: инженерные решения для премиум-сегмента | Фото: WOLF

Сотрудничество как способ преодоления изоляции

Делегация во главе с министром экономики Баварии Хубертом Айвангером посетила производственные предприятия в Республике Татарстан и Ульяновской области. Чем так поразил гостей экономический потенциал России и почему они выступают за расширение сотрудничества?

В аэропорту Казани гостей встретили хлебом-солью и сладкой медовой выпечкой чак-чак местные красавицы в национальных костюмах. Погода прекрасная, небо светлое, как будто специально раскрашенное в цвета баварского флага. Не правда ли, великолепное начало?

Республика Татарстан и Ульяновская область традиционно лидируют в рейтинге устойчивости экономического развития и инвестиционной привлекательности среди российских регионов. Поэтому интерес гостей вполне обоснован. И этот интерес родился не сегодня. «В течение многих лет мы поддерживаем тесные связи, как в политической, так и в экономической сфере, и стремимся к дальнейшему расширению и углублению этих отношений», – поясняет министр экономики самой южной федеральной земли Германии.

В состав баварской делегации вошли 9 представителей политических кругов и 23 руководителя, преимущественно компаний среднего бизнеса. Все ехали сюда с ясной целью: увидеть всё своими глазами и сравнить полученный практический опыт с зачастую стереотипными представлениями о стране, регионе и людях, здесь живущих.

Благодаря идеальной организации рабочих встреч это им удалось почти повсеместно. В Казани программа визита охватывала Германо-Российский институт

новых технологий и предприятие «Сервис-Монтаж», которое является партнером компании Siemens в сфере изготовления компьютерных систем управления и силовых установок. В соседних Набережных Челнах гости смогли увидеть и оценить результаты долгосрочного баварско-татарстанского сотрудничества. Наряду с Siemens весомый вклад в модернизацию местной промышленности вносят такие компании, как Knorr-Bremse – деловой партнер КамАЗа, крупнейшего в России и всемирно известного

В составе делегации

23 руководителя компаний среднего бизнеса

производителя грузовых автомобилей, или LEONI – предприятие по выпуску кабелей и электро-монтажных систем расположенное в индустриальном парке KIP-Master. В Ульяновске делегаты посетили российские производственные площадки фирмы Schaeffler – поставщика изделий для автомобиле- и машиностроения из города Херцогенаурах, а также машиностроительную компанию DMG Mai и нанотехнологический центр ULNANOTECH.

Общее впечатление участников поездки – «позитивное удивление». Хотя тут нельзя не сделать поправки: политика взаимных



Министр экономики Баварии Хуберт Айвангер (восьмой справа) на заводе КамАЗ | Фото: StMWiE. Neureuther

санкций вернула к жизни старые стереотипы в восприятии Востока Западом. Поэтому настроение можно было бы назвать и осторожно оптимистичным.

Но по крайней мере, два представителя деловых кругов выразили искреннее удовлетворение итогами визита: во время бизнес-форумов и ежедневных встреч с руководителями местных компаний им удалось наметить направления дальнейшего сотрудничества. Сфера деятельности одного из топ-менеджеров – производство полнокомплектного промышленного оборудования для автомобильной и авиационной отраслей, а также для железных дорог и ветроэнергетики. Область делового интереса другого участника поездки – логистика. Ничто не может сравниться с личным общением: возможность встретиться и посмотреть друг на друга, безусловно, стоит дороже любой другой формы деловой коммуникации. Прямой контакт и прямой диалог двух коллег, профессионалов в своей области, обеспечивают такой уровень взаимопонима-

ния, на котором просто нет места стереотипам и предрассудкам.

Глава Министерства экономики, регионального развития и энергетики Баварии Хуберт Айвангер родился и вырос в семье фермера. Этот переговорщик до мозга костей внушает доверие и говорит простым и понятным языком, без витиеватых речей, которыми зачастую грешат политики. В конце любой встречи он не скупится на дружеские объятия. За чиновником Айвангером не теряется Айвангер-человек, который лишен всякой напыщенности. Именно такой манере общения он оставался верен и на личной встрече с премьер-министром Татарстана Алексеем Песошиным и молодым министром промышленности Альбертом Каримовым в казанском кремле. И спустя несколько

дней на переговорах с главой правительства Ульяновской области Александром Смекалиным. И с обычными сотрудниками компаний, которые ему удалось посетить. Принимая подарки, он вручал фарфоровые миниатюры баварского льва и письменные принадлежности – продукт традиционного баварского премиум-бренда.

Атмосфера открытости и дружелюбности сохранялась и во время вечерней программы. Обращения к коллегам и партнерам на приемах и ужинах – часто в форме тостов – делались в манере, подтверждающей справедливость позитивного стереотипа о типичном баварском оптимизме и традиционном российском радушии. По итогам визита министр экономики Баварии сделал краткое заявление: «Нас невероятно впечатлил экономический потенциал, который имеется в России. Однако действующие в настоящее время санкции усложняют сотрудничество. Здесь я хотел бы, чтобы и США, и ЕС придерживались взвешенной политики, которая не наносила бы ущерба экономике».

Его бы слова да Богу в уши: в конце пятидневного обзорного и дискуссионного марша глава православной церкви Ульяновской области также дал свое благословение на расширение сотрудничества и вручил министру настольную икону, написанную вручную. Франк Эббеке

Mehr Kooperation – weniger Abschottung

Eine Delegation um den bayerischen Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger besuchte Fabriken und Produktionsstätten in der Republik Tatarstan und der Region Uljanowsk. Weshalb die Reisenden Russlands Potenzial beeindruckte und warum sie für eine engere Kooperation eintreten.

Vom ersten Tag an zeigt sich das hierzulande schon leicht winterlich anmutende Wetter unter weiß-blauem Himmel in den bayerischen Landesfarben. Schon bei Ankunft am Kasaner Flughafen gibt es zur Begrüßung Brot und Salz sowie das honigsüße tatarische Gebäck „Chak-Chak“, dargeboten von örtlichen Schönheiten in Landestracht. Was für ein gelungener Anfang.

Die russische Teilrepublik Tatarstan und die Region Uljanowsk rangieren beinahe schon traditionell auf den obersten Plätzen im Ranking der wirtschaftlich

kontinuierlich prosperierenden und investitionsverwöhntesten Subjekte der Russischen Föderation. Also kein Wunder: „Seit Jahren pflegen wir gute Kontakte, politisch und unternehmerisch, und wollen die Beziehungen intensivieren“, begründet der Minister aus dem deutschen Süden den Besuch. Angereist waren neun Delegierte aus dem politischen Lager, 23 Führungskräfte vornehmlich mittelständischer Firmen aus Bayern.

Den ganzen Text von Frank Ebbecke lesen Sie auf der [MDZ-Webseite](#)

BRÜCKNER MASCHINENBAU **B**
A Member of Brückner Group

STRETCHING THE LIMITS

Höchste Ingenieurskunst und deutsche Qualität: Effizienz, Produktivität, Flexibilität

www.brueckner.com

Бавария: со старта в высшую лигу

Российские стартаперы не могут пожаловаться на отсутствие поддержки. Акселераторы, инкубаторы, питч-сессии с привлечением известных бизнес-ангелов... Все это есть, но что делать, если хочется чего-то большего? Покупать билет в Мюнхен. Оно того определенно стоит.

Возникла идея ИТ-стартапа – вперед, в Кремниевую долину. Так говорят. И есть те, для кого это лучшее решение. Другой вариант – Юго-Восточная Азия. Вывез команду разработчиков в теплые страны и делаешь проект. Не дауншифтинг, а именно работа в комфортных условиях. Есть и другие привлекательные для стартапов направления, но какие площадки в этом ряду ни назови, Бавария может успешно конкурировать с любой из них. Это подтверждают и цифры: в Баварии работают около 350 фирм с российским мажоритарным капиталом.

Почему так? Потому что один из самых важных параметров – среда для жизни. Разработчик, инженер, предприниматель, приезжая в страну, должен чувствовать себя комфортно. Жизнь никоим образом не ограничивается бизнесом, и для тех, кто разделяет это убеждение, Бавария открывает потрясающие возможности. Университеты и музеи, природа и архитектура, спорт и путешествия... Все то, что невозможно описать, но нужно увидеть. И это не в последнюю очередь помогает людям добиваться успеха в бизнесе.

Экосистема инноваций по-баварски

Но и на специальные бизнес-инструменты молодые техно-



Удобный «гараж» для стартапов | Фото: BMW

логические предприниматели могут рассчитывать. В Баварии есть все необходимое для успешного старта бизнеса. В первую очередь это особая предпринимательская экосистема. В нее входят инвесторы, институты, занимающиеся прикладными исследованиями, а также компании из самых разных отраслей, где решения стартапов могут найти реальное практическое применение. В Баварии успешно работают многочисленные коворкинги и бизнес-инкубаторы, которые помогут предпринимателям войти в инновационную и креативную среду и успешно стартовать на рынке со своими продуктами. Существуют и акселераторы, созданные крупными компаниями и помогающие стартапам внедрить технологические решения в производство или коммерциализировать разработки.

Что касается расширения деловых связей и поиска потенциальных бизнес-партнеров, а также нетворкинга, то в Баварии для этого возможностей более чем достаточно. Можно посетить такие крупные ежегодные деловые мероприятия для стартапов, как Bits & Pretzels, Cashwalk и MUST Summit, и за несколько

дней познакомиться с представителями ведущих венчурных компаний, университетов и исследовательских учреждений, потенциальными клиентами.

Бизнес с большой буквы

Баварские фирмы все активнее занимаются поиском наиболее инновационных стартап-компаний, в том числе создавая специальные подразделения по работе с ними. Чтобы оставаться конкурентоспособным на мировых рынках, баварскому бизнесу нужны новые нестандартные решения – то, что как раз и предлагают стартапы.

Два примера. Технологический гигант Google в качестве места размещения своего инженерингового центра выбрал Мюнхен не только потому, что это один из ведущих в Европе центров ИТ-отрасли. В баварской столице сосредоточен пул динамичных стартап-компаний, активно работающих над развитием интернет-сервисов. Google оказывает поддержку стартапам в рамках таких программ, как, например, Google Launchpad.

Еще один случай успешной кооперации: разработка знаменитого мюнхенского стартапа

ProGlove, «волшебная» перчатка, которая умеет моментально считывать штрихкоды, успешно применяется в производстве автомобилей компании BMW. И сам автоконцерн также имеет свои программы, ориентированные на поиск лучших разработок, как, например, BMW Startup Garage. Для молодого бизнеса это идеальная площадка, позволяющая стартовать сразу в высшую лигу, найти выходы на лидеров баварской, германской, европейской и мировой индустрии.

Уполномочены помогать

Главный вопрос: how to? Как воспользоваться всеми этими прекрасными возможностями? У каждого бизнеса свой путь, но одну опцию можно смело назвать стандартной. Агентство регионального маркетинга Баварии Invest in Bavaria как раз и создано для того, чтобы помочь открыть для зарубежных компаний рынок этой федеральной земли. Причем все услуги агентства, индивидуальные и конфиденциальные консультации, оказываются бесплатно.

Чтобы упростить первые шаги на территории Баварии для старт-

Стартап в Мюнхене?

Андреас Бруннбауэр
Официальный представитель Баварии в Российской Федерации
+7 (495) 786 26 58
info@bayern.ru
www.bavariaworldwide.de

Светлана Хубер
Руководитель отдела по работе с инвесторами
Агентство регионального маркетинга Баварии
Invest in Bavaria
+49 89 24210-7505
svetlana.huber@invest-in-bavaria.com
www.invest-in-bavaria.com



апов из-за рубежа, Invest in Bavaria совместно с партнером BayStartUP GmbH разработали специальную программу Ois Easy.

Это комплекс услуг, позволяющий на этапе основания компании в Баварии получить всю необходимую поддержку. «Стартап-пакет» включает в себя бесплатное пользование коворкингом в любом бизнес-инкубаторе Баварии в течение 3 месяцев, поддержку в создании бизнес-плана и коучинг, эксклюзивный доступ к сети инвесторов и бизнес-ангелов, помощь в решении вопросов, связанных с регистрацией юридического лица и получением визы, а также содействие в установлении полезных контактов.

В качестве первого шага можно обратиться и к экспертам в Москве. Представительство Баварии уже четверть века оказывает информационную поддержку предпринимателям из двух стран. Оно предоставляет первичную информацию о ведении бизнеса в Баварии, отраслях ее экономики и возможностях поддержки всем заинтересованным предпринимателям. И это тоже абсолютно бесплатно. Анастасия Носова

Программы и возможности

Invest in Bavaria

Помощь в открытии представительства в Баварии и получении визы. Консультации по составлению бизнес-плана. Помощь в установлении контактов с клиентами и партнерами. Офис в бизнес-инкубаторе (3 месяца)

BayStartUP

Бесплатные воркшопы по составлению бизнес-планов. Доступ к контактам инвесторов: свыше 200 бизнес-ангелов, 100 иных инвесторов. Коучинг.

Конференция инвесторов
Venture Conference

Технологические бизнес-инкубаторы

Офисные помещения по выгодным ценам, услуги ресепшен, секретариата, PR. Помощь в подаче заявок на получение субсидий и установлении контактов, профессиональные мероприятия

Кластеры

Информация об отраслях экономики. Контакты клиентов и партнеров



Moskauer Deutsche Zeitung

ERZÄHLEN SIE UNS IHRE ERFOLGSGESCHICHTE!

Unsere Medienprofis erstellen für Sie eine spezielle Sonderbeilage der MDZ.

- Artikel über das deutsche Business in Russland
- Interviews, Firmenporträts, Marktinformationen
- Breiter Leserkreis der Moskauer Deutschen Zeitung
- Beste Werbebedingungen

Bei Fragen kontaktieren Sie uns bitte unter vr@mawi-group.ru oder rufen Sie uns an unter +7 (495) 531-68-88 (153)