

Türöffner für Wirtschaftskooperationen

Eine positive Bilanz der Ergebnisse ihrer dreiwöchigen Fortbildung in St. Petersburg und Twer zogen 30 junge Führungskräfte deutscher Unternehmen auf einem Follow-Up Seminar Anfang April in Berlin. Mit einer Teilnehmerquote von über 50% aller ehemaligen Teilnehmer des seit 2006 durchgeführten Programms war das Seminar sehr gut besucht und zeugt vom regen Interesse an der Fortsetzung und Vertiefung der Kooperation mit russischen Unternehmen.



In einer Kontaktbörse stellten die Führungskräfte ihre Unternehmen vor. Die hierbei zusammengetragenen Daten dienen dazu, langfristig Kooperationen unter den Teilnehmern und Absolventen zu fördern. Die Erfahrung hat gezeigt: „Geschäftsanbahnungen sind während des Russlandaufenthalts nicht nur mit russischen Partnern, sondern auch unter Kollegen zustande gekommen“, so Artur Braun von der Schunk GmbH. Ein weiterer wichtiger Punkt des Treffens war die Zusammenarbeit mit den russischen Absolventenvereinigungen. Diese soll in Zukunft intensiviert werden. Eine entscheidende Rolle spielt dabei der von deutschen Teilnehmern gegründete Alumni-Verein „Deutsch-Russisches-Management Netzwerk“.

Das klare Fazit der Teilnehmer lautete: „Das Programm ist ein Türöffner für Wirt-

schaftskooperationen mit russischen Unternehmen“. Und viele Türen konnten bereits geöffnet werden. So melden zwei Absolventen die Gründung einer Niederlassung in St. Petersburg und Moskau.

Der Wirtschaftsingenieur Artur Braun, der als Länderreferent GUS für das Maschinenbauunternehmen Schunk GmbH & Co KG tätig ist, wird dafür im Herbst 2008 seinen Wohnsitz nach St. Petersburg verlegen, um die OOO Schunk Intec, wie die russische Vertriebsgesellschaft heißen wird, zu leiten. Für sein Unternehmen, das Spann- und Greifmittel für den Maschinen- und Anlagenbau produziert, hat er bereits konkrete Expansionspläne im Gepäck. In der Anfangsphase ist die Einstellung von zwei bis drei Mitarbeitern geplant, danach soll bis auf zehn aufgestockt werden und sukzessive Mitarbeiter in weiteren Städten gewonnen werden, wie z.B. in Moskau, Jekaterinburg und Nowosibirsk. Bei der Eröffnung der Krone Rus GmbH, die seit Januar 2008 mit sechs Mitarbeitern operativ als Vertriebsgesellschaft tätig ist, hat die Maschinenfabrik Bernard Krone von den Kontakten und Erfahrungen ihres Finanzmanagers profitiert, den sie im Herbst 2007 zur Fortbildung nach St. Petersburg geschickt hatte. Doch nicht nur die Branche Maschinenbau konnte als traditioneller deutscher Exportschlager mit konkreten Ergebnissen beeindruckt werden. Eine Weiterbildungseinrichtung mit Sitz in Gera, der „Bildungswerk-BAU Hessen-Thüringer e.V.“, konnte einen Kontakt zu einer der großen Kanalbauunternehmen aus der nördlichen Hauptstadt Russlands herstellen. Von der Wodakanalstroj AG kam im März eine Gruppe von acht Tiefbauingenieuren zu einer dreiwöchigen Fortbildung nach Deutschland. Die nächste Gruppe für den Herbst 2008 ist bereits in Planung.

Die deutschen Führungskräfte berichten einstimmig, dass sie durch das Programm

ein wesentlich besseres Verständnis von ihren russischen Geschäftspartnern bekommen haben, was künftige Wirtschaftskooperationen erleichtert. „Vor allem für Leute, die Russland nicht kennen, ist die Teilnahme am Programm unerlässlich. Es bietet nicht nur das fachliche Know-How, sondern es liefert auch die nötigen Kontakte“, sagt Sergej Henze von der Bernard Krone GmbH. Darüber hinaus liefert das Programm eine bessere Vorstellung davon, welche Möglichkeiten es für Geschäftsaktivitäten auf dem russischen Markt überhaupt gibt. „Einige Teilnehmer sind mit ganz neuen Geschäftsideen im Gepäck von ihrem Russlandaufenthalt zurückgekommen, die sie ohne den Aufenthalt so sicherlich nicht entwickelt hätten“, berichtet Artur Braun.



Für das nächste Programm vom 17. November bis zum 6. Dezember 2008 nimmt InWent bis zum 10. August Bewerbungen entgegen.

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen unter: www.gc21.inwent.org/mtp