

Deutsch-Russisches Management Netzwerk

Seit zehn Jahren mit Freude im Russlandgeschäft



Erfahrungsaustausch, Networking und Fachvorträge waren ein wichtiger Bestandteil des Herbsttreffens des Deutsch-Russischen Management-Netzwerkes am 4. November 2017 in Berlin. Der deutsche Alumniverein des MP feierte 2017 sein zehnjähriges Bestehen und legt die vielfältigen Aufgaben und Verantwortlichkeiten auf neue Schultern.

Berlin. „Wir konnten unser Russlandgeschäft ausbauen“, „Mein Business war von den Sanktionen und der Finanzierungs-krise direkt betroffen“, „Ich arbeite seit fünf Jahren ausschließlich und erfolgreich in Russland“. In den intensiven Diskussionen spiegelte sich die gesamte Bandbreite der Erfahrungen im Russlandgeschäft vor dem Hintergrund der seit 2014 dauernden Sanktionen und der Finanzkrise wider. Eine freundschaftliche Atmosphäre bestimmte die Veranstaltung, viele kennen sich seit Jahren, haben gemeinsame Projekte realisiert oder mit ihrem Fachwissen andere Mitglieder unterstützt.

Das jährliche Herbsttreffen – organisiert von Mitgliedern für Mitglieder – stellt Anfang November einen festen Termin im Kalender dar. 2017 war die Veranstaltung geprägt einerseits vom Jubiläum und andererseits von Vorträgen namhafter Experten zu Änderungen im russischen Hochschul- und Ausbildungssystem und deren Auswirkungen auf Gesellschaft und Unternehmen. Dr. Gregor Berghorn, Berater für Wissenschaftsfragen beim Deutsch-Russischen Forum e.V. in Berlin, referierte über die derzeitigen Umstrukturierungen in der Akademie der Wissenschaften und im Hochschulsektor. Dr. Kerstin Seise von der Firma „Neue

Märkte – Vermittlung & Koordinierung“ aus Leipzig berichtete anhand zahlreicher Beispiele und persönlicher Erfahrungen anschaulich von den Erfolgen, aber auch Herausforderungen beim Aufbau von Institutionen handwerklicher Ausbildung. Christian Tegethoff, Geschäftsführer der CT Executive Search LLC in Moskau, stellte dem die personal- und ausbildungsbezogenen Anforderungen von Unternehmen gegenüber, die gemeinsam mit russischen Partnern russlandweit Produktionsbetriebe in verschiedenen Branchen aufbauen. Und Dr. Andreas Knaul von der Unternehmensberatung Rödl & Partner in Moskau machte deutlich, dass sich das wirtschaftliche Umfeld in Russland erholt und im Bereich Lokalisierung gute Chancen für Investitionen deutscher Unternehmen bestehen. Im Rahmen der Jubiläumsfeier hob Isolde Heinz die Rolle der GIZ als Organisator der Managerfortbildung für russische Führungskräfte in Deutschland und für deutsche Manager in Russland sowie die umfangreiche Arbeit der Alumnivereine hervor.

Neuer Vorstand

Das Jahr 2017 war auch von Veränderungen geprägt – im DRMN-Vorstand vollzog sich im Juni ein personeller Generatio-

nenwechsel. Wir haben ihn dazu genutzt, um bewusst die bestehenden Aktivitäten zu prüfen und neue Ideen in die Vereinsarbeit aufzunehmen. Vielen Mitgliedern sind Informationen über Veranstaltungen im deutsch-russischen Umfeld wichtig. Auch die Stellenausschreibungen in diesem hochspezialisierten Bereich sind eine wichtige Motivation für die Mitgliedschaft und aktive Mitarbeit im Verein. Und wir werden die vielfältigen Aufgaben auf mehrere Schultern verteilen, um unsere Mitglieder einzubinden und es ihnen zu ermöglichen, Mehrwert aus den Netzwerken des Vereins und seiner Mitglieder zu schöpfen. Dazu gehört auch, dass wir noch enger mit befreundeten Vereinen im deutsch-russischen Umfeld zusammenarbeiten und uns gegenseitig bei Veranstaltungen unterstützen.

Während des Treffens sprachen wir mit Nils Knigge, dem DRMN-Gründer und Ehrenvorsitzenden, und Georg Breydy, dem neuen Vorstandsvorsitzenden, über die Geschichte und Zukunftspläne des Vereins.

Herr Knigge, der DRMN hat heute rund 100 Mitglieder. Wie hat sich der Verein entwickelt?

Wir, die Teilnehmer der Pilotgruppe des MP „Fit für das Russlandgeschäft“, sind 2007 mit dem Anspruch gestartet, nach den erlebnisreichen drei Wochen in St. Petersburg untereinander Kontakt zu halten. Wir waren auf unsere eigenen Erfahrungen fokussiert und fanden, dass ein Austausch sehr vorteilhaft für alle Beteiligten wäre. Mit dem Erfolg des MP entwickelte sich unsere Mitgliederbasis und unser Anspruch, eine wichtige Stimme im deutsch-russischen Geschäft zu sein. Inzwischen sind wir mit einer Reihe von Organisationen in Deutschland und Russland sehr gut vernetzt. Dazu gehört das Deutsch-Russische Forum, die Deutsch-Russische Wirtschaftsallianz,



Teilnehmer und Referenten des Herbsttreffens 2017

der Deutsch-Russische Wirtschaftsverband, die Deutsch-Russische Juristenvereinigung, der dialog e.V., die russische Handels- und Industriekammer und unsere russischen Partnervereine des Managerfortbildungsprogramms. Ich bin auf meinen vielen Reisen in Russland stets mit offenen Armen empfangen worden, das Interesse an einer Zusammenarbeit mit den DRMN-Mitgliedern ist sehr groß.

Herr Breydy, Sie führen den Verein seit Juli 2017. Was sind Ihre Ziele?

Unser Verein wird geführt von einem Team russlandfahrer Manager aus verschiedensten Branchen, die alle auf ihre Weise zum Erfolg beitragen. 2018 wollen wir erreichen, dass sich wieder mehr Teilnehmer aus deutschen Unternehmen für die zweiwöchige Fortbildungs- und Geschäftsanbahnungsreise in die russischen Regionen begeistern. Dafür gehen wir persönlich auf zahlreiche Veranstaltungen und werben aktiv bei den vielen regionalen Verbänden der

Der DRMN ist der deutsche Alumniverein des MP „Fit für das Russlandgeschäft“ und wurde 2007 mit Unterstützung der GIZ gegründet. Die Mitglieder profitieren vom Expertenaustausch und von Fachveranstaltungen. Fast jeder vierte Absolvent ist schon dabei. Der DRMN freut sich über neue Mitglieder, aus den Reihen der letzten Gruppen, oder auch, wenn die Teilnahme am Managerprogramm schon länger zurückliegt. Weitere Infos zum Verein unter www.drmn.org oder per Mail an info@drm.org

deutschen Wirtschaft und den IHK. Für Unternehmen mit Russlandinteresse gibt es auf Geschäftsführer- oder Vertriebsleitungsebene nämlich kaum einen effizienteren Weg, in so kurzer Zeit so viele Informationen aus erster Hand zu sammeln und die richtigen Ansprechpartner vor Ort kennenzulernen.

In Deutschland sehen wir eine große Zersplitterung russlandorientierter Vereine. Viele haben sich in der Aufbruchstim-

mung der neunziger Jahre gegründet, sind aber klein und in ihrer Wirkung beschränkt geblieben. Als DRMN wünschen wir uns stärkeren Austausch und gegenseitige Unterstützung mit Wissen, Kontakten und durch gemeinsame Veranstaltungen. Inzwischen ist unser Verein auch international vernetzt: In vielen Ländern gibt es MP-Alumnivereine, die wir im September 2017 auf der internationalen Alumnikonferenz des Programms kennengelernt haben (siehe auch S. 42). Jetzt können wir unseren Mitgliedern für eine Vielzahl von stark wachsenden Ländern einen befreundeten, ersten Ansprechpartner nennen. ■



Kathrin Kehrer-Billhardt ist selbständige Unternehmensberaterin im Bereich Energiewirtschaft, seit 2009 Mitglied und seit Juli 2017 stellv. Vorstand des DRMN e.V.

Rheinischer Innovationsgeist



Passend: Für jeden Arbeitsvorgang gibt es bei Detecon einen anders gestalteten Raum

Köln. Freie Arbeitsplatzwahl und innovative Räumlichkeiten: Der Besuch bei der Unternehmensberatung Detecon fokussierte nicht nur die Lernziele rund um den digitalen Wandel, sondern gewährte auch Einblicke in die Unternehmenskultur des international führenden Dienstleisters. Diese wird stark geprägt von dem Design und Organisation der Arbeitsplätze. Die Idee dahinter: Verschiedenartige Raumkonzepte sollen das Denken „Out of the Box“ fördern. Das ursprünglich klassisch aufgebaute Gebäude mit abgetrennten Büros wurde von Künstlern umgestaltet, sodass die Mitarbeiter nun je nach Arbeitsvorgang einen passenden Raum wählen können. Für kreative Sessions in Gruppenarbeit stehen zum Beispiel

Workshop-Räume mit verschiebbaren Wänden und Schreibtäfelchen zur Verfügung. Für ein längeres Meeting mit zwei bis drei Personen sind ruhige, kleinere Räume vorhanden, die durch ihr ausgefallenes Design die Lösungs-

findung anregen sollen. Das Konzept der freien Arbeitsplatzwahl hat die MP-Teilnehmer sehr beeindruckt. Die Berater, die unter der Woche meist bei Kunden unterwegs sind, bewahren ihre Unterlagen und Arbeitsmaterialien in speziellen Rollcontainern auf. Wenn sie im Großraumbüro arbeiten wollen, buchen sie über ein internes System ihren Arbeitsplatz und nutzen ihre Arbeitsmaterialien dort nach Bedarf. Die Kaffeeküche ist ein großer offener Raum mit einer Tischtennisplatte und einem Boxsack – für einen körperlichen Ausgleich der Schreibtisch-Sitzhaltung.

Mit einem anderen neuen Geschäftskonzept kamen die osteuropäischen Manager bei dem Start-up Hub STARTPLATZ in

Berührung, in dem rund 80 Start-ups ansässig sind. Der Gastgeber war das junge Start-up Mak3it, dessen Geschäftsmodell darauf abzielt, Organisationen zu schnellen Innovationen zu verhelfen. Gemeinsam mit ihren Kunden identifiziert Mak3it zunächst Innovationspotential in deren Unternehmen. Anschließend geht es darum, mit Start-up-Denkweise und -Methoden die Geschäftsmodelle in Tagen statt in Monaten zu entwickeln. Dabei kommen auch die individuellen Stärken der jeweiligen Organisationen zum Tragen. Die MP-Teilnehmer lernten das Tool „Innovation Kick Box“ kennen, das seine Wurzeln im Silicon Valley hat. Es begleitet die Kunden, die sich für Innovationsmaßnahmen entschieden haben, von der Ideenentwicklung bis zum Pitch vor dem Entscheidungsträger. Das Tool besteht aus einem Online-Kurs und einem Instrumentarium zur Entwicklung und Darstellung von Geschäftsideen wie z.B. einem Canvas-Board und Vorlagen für das Design Thinking. ■



Rimma Kadyrbayeva ist als Projektmentorin bei der TÜV Rheinland Akademie für die Betreuung der MP-Teilnehmer zuständig. Mit ihrer internationalen Ausrichtung und branchenheterogenen Erfahrung unterstützt sie die Teilnehmer bei der Realisierung ihrer Kooperationsvorhaben in Deutschland.