

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 РУССКАЯ ВЕРСИЯ

ГЕРМАНИЯ



ГЕРМАНИЯ – ОКНО В ЕВРОПУ



СТР. 2

ИНТЕРВЬЮ:

Кристиан фон Вистингхаузен

«НЕ СТОИТ НЕДООЦЕНИВАТЬ
СЛОЖНОСТЬ РАБОТЫ НА
НЕМЕЦКОМ РЫНКЕ»



СТР. 3

Бенджамин Уилкенинг

«ВАЖНО САМО ПРИСУТСТВИЕ
В ГЕРМАНИИ»



СТР. 5

АНАЛИЗ:

Кристиан Тегетхофф

ПОДБОР РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ГЕРМАНИИ

АПРЕЛЬ 2018

ИНТЕРВЬЮ

«НЕ СТОИТ НЕДООЦЕНИВАТЬ СЛОЖНОСТЬ РАБОТЫ НА НЕМЕЦКОМ РЫНКЕ»

Как организована СРЭГ и каковы ее цели?

СРЭГ является ассоциацией, созданной для продвижения российского бизнеса в Германии. Членами Ассоциации в основном является крупный бизнес, так как в Германии относительно немного представителей «среднего» российского бизнеса.

В интересах российских компаний целесообразно поддерживать экономические отношения между Германией и Россией на хорошем уровне. Учитывая осложнение политических отношений, еще более важно поддерживать тесные связи на двустороннем уровне и сохранять партнерские отношения вне политики.

СРЭГ также служит мостом между предприятиями, ассоциациями и политиками, делая свою сеть связей и контактов доступной для компаний.

СРЭГ является независимой зарегистрированной ассоциацией с примерно 50 членами, большинство из которых являются российскими компаниями и мультипликаторами. СРЭГ поддерживается Посольством России и Торговым представительством Российской Федерации.

Какие советы и рекомендации Вы можете дать российским компаниям, которые хотят работать в Германии?

Важно иметь четкое представление о том, какие цели компания хочет достичь. Бизнес должен быть рядом со своим потенциальным партнером, что не всегда означает, что компании стоит открывать офис в Берлине.

Стоит обратить внимание на разные регионы, бизнес-специфика которых максимально интересна для компаний. К примеру, Северная Рейн-Вестфалия интересна для компаний, специализирующихся на металлургической промышленности.

Кроме того, правильный менеджмент имеет решающее значение. По словам Ленина: «кадры решают все».

Не стоит недооценивать сложность работы на таком зрелом и регулируемом рынке, как Германия. Примером может служить рынок финансовых технологий. Законы и нормативные акты в Германии и России сильно различаются, компаниям приходится справляться с требованиями Федерального управления финансового надзора Германии (BaFin).

Как Veiten Burkhardt может помочь российским компаниям на немецком рынке? Для каких компаний Вы обычно работаете?

Мы предоставляем консультации в таких областях, как приобретение бизнеса, регистрация, приобретение недвижимости и размещение производства, в том числе на русском языке.

Например, у нас есть российские клиенты из таких отраслей, как логистика, туризм и недвижимость. У нас также был опыт успешного сотрудничества с российскими компаниями, которые приобретали оборудование в Германии и имели претензии к немецким поставщикам.



Кристиан фон Вистингхаузен

является партнером компании Veiten Burkhardt в Берлине и одним из руководителей практики Слияний и поглощений и корпоративного права.

Д-р фон Вистингхаузен является заместителем председателя правления «Совета российской экономики в Германии» (СРЭГ).

Как в последние годы развивается интерес российского бизнеса к Германии?

На мой взгляд, интерес не угасает, потому что экономики во многом взаимодополняют друг друга. Однако нельзя отрицать, что сильное охлаждение политических отношений негативно отразилось на готовности российских компаний работать в Германии.

Нет никакого разрыва экономических отношений и интереса российского бизнеса к немецкому рынку, но нельзя не учитывать политический фактор. Вы должны чувствовать себя желаемым партнером для того, чтобы делать крупные инвестиции. Тем не менее, Россия остается важным партнером, а Германия - важной страной для России.

Какие культурные и правовые аспекты в Германии являются наиболее проблемными для российских компаний?

У меня сложилось впечатление, что культурные различия играют все меньшую роль, особенно когда Вы сравниваете молодое поколение управленцев. В бизнес-вопросах нет сильных культурных отличий, которые бы мешали успешному сотрудничеству. Также стоит учитывать, что российские бизнесмены уже хорошо знакомы с немецкой культурой.

Следует отметить высокую степень регулирования в Германии.

Также российский бизнес может удивить достаточно медленное оформление различных бюрократических разрешений, которые, по сложившемуся стереотипу у российского бизнеса, должны предоставляться быстро и эффективно.

«ВАЖНО САМО ПРИСУТСТВИЕ В ГЕРМАНИИ»

Что делает Германию привлекательным рынком для российских компаний?

Благодаря размерам немецкого рынка, Германия является самой большой и влиятельной экономикой Европейского Союза. Кроме того, Германия служит в качестве плацдарма для дальнейшей экспансии в страны Европейского рынка.

Германия традиционно сохраняет крепкие деловые отношения с Россией. Отношение немецкой экономики к России, несмотря на политические трудности, остается позитивным.

Наши «стартапы» часто занимаются инновациями в области высокотехнологических разработок и их продукция, в основном, интересна для сектора B2B. Здесь немецкие компании являются идеальными клиентами. В Германии есть также несколько компаний, которые являются интересными партнерами и хорошо подходят для наших стартапов.

Например, одна из наших компаний Anisoprint производит усовершенствованные 3D-принтеры, которые отлично подходит для аэрокосмической и автомобилестроительной отрасли. Другая компания RoboCV делает складских роботов, вилочные погрузчики и складскую технику. Встроенная навигационная система компании Marvelmind, обладающая точность до 2 см, также относится к инновациям, которые интересны для немецких компаний.



Бенджамин Уилкенинг
Вице-Президент по взаимодействию с международными инвесторами Фонда «Сколково»

Каковы основные трудности работы на немецком рынке?

Важно понимание культурных аспектов: этикет, корпоративное управление и налогообложение – во многих сферах правовое поле отличается от ситуации в России. Это, конечно, относится не только к Германии, но в целом к зарубежным странам. Компании необходимо иметь исчерпывающую информацию о новом рынке, полученную от профессионалов, и быть открытой к получаемой информации.

Для успешной работы важно присутствие компании на зарубежном рынке. Компаниям нужны люди в Германии, так управлять бизнесом из России невозможно. Я всегда рекомендую нашим компаниям нанимать немецкого управляющего, который понимает местные правовые и культурные аспекты.

Как общаться с немецкими партнерами, как работать с каналами сбыта и как управлять сотрудниками? Маркетинг и HR являются специфическими вопросами, которые нельзя контролировать из-за рубежа.

Политическая ситуация, как правило, не является препятствием. Исключения составляют особые индустрии, такие как Интернет-безопасность, так как потенциальные клиенты могут отказаться от сотрудничества, когда речь идет о поставщике из России. Конечно, это вздор, потому что даже Российская компания не будет передавать конфиденциальную информацию, дабы не испортить репутацию.

Для каких отраслей интересен немецкий рынок?

Как мы обсуждали выше, это сфера инновационных технологий. Также немецкий рынок потребительских товаров может быть потенциальным для Российского бизнеса, однако выход на этот рынок требует существенных инвестиций.

Один из наших стартапов Samocat Sharing занимается прокатом самокатов. Они подходят для перемещения от станций метро к месту работы, а также для соединения сети общественного транспорта.

Немецкие компании в Берлине, занимающиеся сдачей в прокат велосипедов, вкладывают миллионы в свои бизнесы, а, тем временем, российских «стартап» не может найти первоначальные инвестиции в размере 100 000 Евро для создания пилотного экземпляра скутера. Для выхода на потребительский рынок необходимы крупные инвестиции, так как с малым бюджетом невозможно достичь существенных результатов.

Некоторые компании экспортируют промышленные компоненты в Европу, которые производятся в России. Для европейских компаний это выгодное сотрудничество. Однако, с другой стороны, для Российской компании требуется получить все необходимые сертификаты и контроли качества.

Если российская компания готова потратить время и средства для получения всех необходимых документов, то у нее появляется возможность воспользоваться привлекательностью российского производства для Европейского рынка – высокий уровень образования работников и низкая стоимость рабочей силы.

Какие немецкие города или регионы особенно подходят для российского бизнеса?

Отдельные города и регионы развивались как кластеры различных отраслей промышленности.

Основная миссия «Сколково» – это создание инновационных технологических компаний, которые будут востребованы не только в России, но и за рубежом. Чтобы помочь компаниям «Сколково» ориентироваться на внешних рынках, фонд «Сколково» создал департамент по взаимодействию с международными инвесторами во главе с немецким бизнесменом и «бизнес-ангелом» Вице-Президентом по взаимодействию с международными инвесторами Фонда «Сколково».

Миссией его отдела является оказание помощи «стартапам» в международной экспансии, развитии бизнеса и привлечении международного финансирования. Офис предоставляет бесплатные аудиты международной стратегии для стартапов, чтобы определить готовность выхода на зарубежные рынки. Далее компания предлагает платный консалтинг, состоящий из 4х этапов, первым из которых будет разработка стратегии выхода на рынок.

Берлин – это центр интернет и ИТ технологий. Франкфурт является финансовым центром, но рынок fintech start-ups постепенно перемещается в Берлин.

Мюнхен - это центр автомобильной и аэрокосмической промышленности, а Северный Рейн-Вестфалия является ключевым регионом для сферы торговли и логистики.

Восточная Германия предлагает хорошие возможности для производства – заработная плата здесь ниже, а в тоже время есть хорошие работники. Также можно рассчитывать на получение субсидий для развития бизнеса.

ПОДБОР РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ГЕРМАНИИ

Для российских предприятий Германия представляет все больший интерес – причем, как показывают беседы с представителями российских компаний, это происходит в силу различных причин.

Значительное падение курса рубля, которое началось в 2014 году, приводило к тому, что товары, произведенные в России, становятся для европейских потребителей дешевле, а значит, конкурентоспособнее. Поэтому у российских поставщиков появляются такие возможности экспорта своей продукции в Европейский союз, которые четыре года назад сложно было себе представить.

Однако реализовать этот российский потенциал непросто: того, кто попытается направить к обычной немецкой фирме в германской провинции своих собственных московских продавцов, ждет неминуемый провал. Немецкие клиенты предпочитают общаться с немецкоговорящими продавцами, которые живут в их собственной стране и с которыми у них нет ни языкового, ни культурного барьера – причем точно так же действуют и российские покупатели.

Ведь не зря тысячи европейских производителей имеют в России свои представительства, поэтому тот, кто хочет организовать экспорт в обратном направлении, также должен взять на себя аналогичные расходы.

Как правило, малый и средний бизнес начинает работать на рынке Германии или другой страны через местного представителя или агента, который специализируется на развитии деловых отношений с Европой. А уже вторым шагом может стать открытие отдельного филиала или представительства компании.

Европейский союз, и особенно Германия – это высокотехнологичный регион, где производятся промышленные товары мирового уровня. Поэтому для некоторых предприятий выгоднее разместить в Германии собственные подразделения, отвечающие за снабжение, чем управлять закупками высокотехнологичной европейской продукции из далекой России.

С помощью немецко- и англоговорящего персонала, обладающего, к тому же, отличным знанием рынка, предприятие может найти в странах ЕС больше потенциальных поставщиков и договориться с ними на более выгодных условиях. Причем речь здесь может идти не только о станках и оборудовании, но и необходимом сырье.

АНАЛИЗ



Кристиан Тегетхофф

Генеральный директор
компании CT Executive Search

Какие специалисты подходят российским компаниям?

Какие же люди подойдут для работы в немецкой «дочке» российской компании? Ведь в процессе ее деятельности могут возникнуть серьезные трения – особенно в ситуации, когда русский инвестор сталкивается с устоявшейся корпоративной культурой немецкого бизнеса.

«После приобретения немецкой компании у нас начались серьезные проблемы с управлением ее деятельностью», – рассказывает руководитель отдела по работе с персоналом одного российского концерна. Когда концерн приобрел южногерманское производственное предприятие, российское руководство недооценило необходимость вести переговоры и принимать некоторые решения прямо на месте и, к тому же, недостаточно полно изучило трудовое законодательство Германии и то, насколько сотрудники там имеют право участвовать в управлении предприятием.

Очевидно, что если компания призвана стать связующим звеном между различными странами и культурами, для ее руководства важным является способность к межкультурному общению.

Главе представительства или управляющему директору дочерней компании российского предприятия будет значительно легче выполнять свои обязанности, если он будет понимать менталитет и стиль работы российской головной компании.

В Германии работает целый ряд специалистов, которые особенно хорошо подходят на руководящие должности в контексте российско-немецкого сотрудничества: это, с одной стороны, вернувшиеся из России бывшие экспатрианты, которые там представляли немецкие компании – и «русские немцы».

Они родились в СССР и подростками переехали в Германию. Обе группы хорошо интегрированы в Германию и при этом знают русский язык и знакомы с культурой этой страны.

Особенности трудового рынка

На что стоит обращать внимание компаниям, которые заняты поиском сотрудников в Германии?

Здесь в первую очередь стоит отметить более длительный срок расторжения трудового договора работником, так что его последующая замена займет больше времени, чем в России. Поэтому при найме руководящих сотрудников стоит рассчитывать на минимальный срок около шести месяцев.

У трудоустроенных кандидатов готовность сменить текущее место работы в целом меньше, чем у их коллег из России. Потенциальным сотрудникам нужна веская причина, чтобы поменять свое нынешнее место работы – и, обсуждая с ними этот вопрос, крайне важно описать их профессиональные перспективы и подчеркнуть, что компания заинтересована в долгосрочном сотрудничестве.

Такие специализированные консалтинговые агентства, как CT Executive Search, имеют обширную базу потенциальных кандидатов, способных эффективно работать в контексте российско-немецкого сотрудничества, и могут быстро и конфиденциально помочь связаться с ними.

Технология executive search (англ. «поиск руководителей») применяется в том случае, когда требуются редкие специалисты или руководители высшего звена. Кроме того, в качестве дополнительной меры в Германии также широко распространена практика размещения вакансий на специализированных Интернет-порталах.

Таким образом, в стране есть активные кандидаты, имеющие опыт в сфере межкультурного сотрудничества, и большое число руководителей, знакомых с Россией и местной деловой культурой – это, безусловно, особое преимущество Германии как места ведения бизнеса для российских компаний.



EXECUTIVE SEARCH

ЭКСПЕРТЫ ПО ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ

CT Executive специализируется на выводе российских компаний на международные рынки. Наша профессиональная экспертиза - это анализ продуктовых линеек и их адаптация под потребности глобальной экономики. На втором этапе мы помогаем вывести продукт на рынок, привлекая дистрибьюторов и организуя офисы продаж на целевых рынках. Наши консультанты также помогают организовать сервисное обслуживание продукта за рубежом.

Мы опираемся на нашу команду аналитиков в Москве и международную сеть консультантов. Она охватывает как европейских технических и финансовых экспертов, так и профессионалов в сфере продаж и юриспруденции в таких странах как ОАЭ, Иран, Индия, Китай и Сингапур.

CT Executive обладает сетью опытных экспертов для решения технических вопросов, повышения качества продукции в соответствии с международными стандартами и совершенствования внутренних процессов. Наши эксперты также могут обеспечить доступ к международному капиталу и помочь компаниям повысить свою привлекательность для местных и международных инвесторов.

