

2. Unternehmertag: Russland in Mecklenburg-Vorpommern

2-ой день предпринимателей: России в земли Мекленбургия-Передная померания

Росток, 25 мая 2016г.

Rostock, 25. Mai 2016



Структура презентации Präsentationsstruktur

Kurze
Vorstellung
ILIM TIMBER
und Dr.
Werner Regen

- Wer sind wir? Was treibt uns auf den Unternehmertag!

Welche
Qualifikation
braucht man
in deutsch-
russischen
Geschäft?

- Frage-Antwort-Spiel und Regeln mit ernsthaftem Hintergrund!

- Wer sind wir? Was treibt uns auf den Unternehmertag!

Die Ilim Timber Gruppe ist einer der weltweit führenden Produzenten von Nadelschnittholz und Nadelsperrholz (WWW.ILIMTIMBER.COM).

Das Unternehmen ist 2007 aus dem Zusammenschluss der Holzverarbeitenden Betriebe im Nordwesten der Russischen Föderation und in Ostsibirien entstanden, die zuvor Bestandteil des größten russischen Zellstoffunternehmens Ilim Pulp waren.

Neben den zwei deutschen Säge- und Hobelwerken
Ilim Nordic Timber in Wismar
Ilim Timber Bavaria in Landsberg am Lech

gehören zur Gruppe fünf weitere Standorte:
Ust-Ilimsk Sawmill in Ust-Ilimsk (Russland)
Ilim Bratsk Plywood Mill in Bratsk (Russland).

An allen sieben Standorten arbeiten insgesamt rund 3.000 Beschäftigte.

Dr. Werner Regen



Direktor Internes Audit (beim Aufsichtsrat ITI),

5 Jahre in der Ilim Timber Group:

u.a. Development Direktor Ilim Timber Europe, Kommunikator
zwischen Hauptquartier und BU Germany.

Jahrgang 1954, ausgebildeter Volkswirt, promoviert, habilitiert.

36 Jahren in Führungspositionen von Konzernen und
Familienunternehmen (u.a. Carl Zeiss Jena, KPMG, Knauf GUS- 15
Jahre, Ilim Timber Industry).

Wissenschaftler, Berater, Coach, Trainer, Mediator.

Verheiratet, Kinder und Enkel.

Welche Qualifikation braucht man in deutsch- russischen Geschäft?

- Frage-Antwort-Spiel und Regeln mit ernsthaftem Hintergrund!

Was ist zu beachten für Business in RF?

- 1.) Klares mittel- bis langfristiges Konzept und Finanzmittel, die für diesen Zweck eingesetzt werden sollen. Grundsätzliche Klarheit über Führungskompetenzen bis hin zum Vorstand. Bereitschaft zur Veränderung. Prüfen, ob Fachleute vorhanden sind und ob evtl. Ausbildungsunterstützung geleistet werden muss (Duales Ausbildungssystem, Hochschulkontakte, Eigene Schulungszentren).
- 2.) Bereitschaft und Möglichkeit, eigenes Personal / Berater für längeren Zeitraum vorhalten zu wollen.
- 3) Einbindung des russischen Managements in die Prinzipien des Hauses von Anfang an mit Sicherstellung einer hohem Motivation
- 4) Klares Bekenntnis zu der Region / den Regionen , in der der Produktionsstandort angesiedelt ist (Steuerzahlung durch entsprechende Registrierung u.a.).
- 5) Aufbau stabiler und offener Beziehungen zu den Regionalbehörden.
- 6) Sicherstellung eines eigenen Controllings (finanziell und steuerlich) und in der Startzeit unbedingt der finanziellen Führung sowohl des Investitionsprozesses als auch der wichtigsten laufenden Zahlungen (Visierungspflicht)
- 7) Sicherung des rechtlichen Führungsanspruches (eines 75,1 % - Einflusses-Schaffung von Gesellschaften)
- 8) Bereitschaft, alle Gesetze zu akzeptieren (auch wenn evtl. Zeitfaktor "dagegenspricht"), vor allem Zoll und bei Einfuhrgesetze, KAPITALEINLAGEN
- 9) Installation eigener Sicherheitsabteilung /-Verantwortlichen im Unternehmen

Regel Nr. 1: Erfolg durch Vertrauen, Mut zur Weitsicht und Visionen (anstelle Sanktionen)!

Regel Nr. 2: Emotionale Bindungen in starken Beziehungen, Respekt, Mentalität.

Regel Nr. 3: Gleich zum Geschäft kommen und es dann „kommen lassen“.

Regel Nr. 4: Durchsetzungsfähigkeit, Kreativität und Motivation- Anerkennen von Improvisation.

Regel Nr. 5: Immer einen Rat parat haben und auf die Mitwirkung der russischen Partner bauen.

Regel Nr. 1: Erfolg durch Vertrauen, Mut zur Weitsicht und Visionen anstelle Sanktionen!

- Zeigen sie Ihre Firma auf und das Sie sich mit Russland beschäftigt haben! Geschäft ist CHEFSACHE!
- 100 % für Kunden da sein! Vorleben, was Du selber forderst! Damit wohltuend abheben von anderen!
- Kommunizieren Sie ihre Vorstellungen (strategisch/taktisch/kulturell).

Regel Nr. 2: Emotionale Bindungen in starken Beziehungen, Respekt, Mentalität

- Respekt vor Traditionen und / neue schaffen
- Made in Germany- guter Klang
- Gemeinsamkeiten herausarbeiten
- Partnerschaften leben
- Russen haben Bürokratie von Deutschen gelernt!
- Sichern Sie verschiedene Ansprechpartner für die russischen Mitarbeiter!

Regel Nr. 3: Gleich zum Geschäft kommen und es dann „kommen lassen“

- Lassen Sie wissen, was sie wollen.
- Zeigen Sie Klarheit und Struktur
- Lassen Sie den Geschäftspartner alle möglichen Bedenken aussprechen und hören daraus die Wünsche an Sie!
- Seien Sie zu Kurskorrekturen bereit, ohne das Konzept / Geschäftsidee in Frage stellen zu lassen!
- Vereinbarungen sind im Verständnis „morgens“ zu hinterfragen

(wie bei den alten Germanen: erst erörtern, dann feiern – emotional hinterfragen, dann zusammenfassen, Festlegung treffen)

Regel Nr. 4: Durchsetzungsfähigkeit, Kreativität und Motivation- Anerkennen von Improvisation.

- Nehmen Sie „Ihre Leute“ mit.
- Lassen Sie Ihnen „freien Lauf“ und führen Sie Ihre Regeln „Schritt um Schritt“ ein!
- Probieren Sie aus, was wie ankommt?
- Treffen Sie sich als Chef anfangs mindestens 1x monatlich zum „Meeting“. Nutzen Sie Ihren Charme!
- Realisierungsmöglichkeiten und –erwartungen ansprechen und anbieten

Regel Nr. 5: Immer einen Rat parat haben und auf die Mitwirkung der russischen Partner bauen.

- Seinen Sie informiert! Machen Sie manches vor!
- Geben Sie Erfahrungen weiter -ohne zu belehren!
- Lassen Sie sich informieren, wie es die russischen Partner tun würden und übernehmen Sie einige Punkte in Ihr Programm!
- Halten Sie immer Dokumente vor! Organisieren Sie Monitoring auf den Ihnen wichtigen Gebieten vor Ort und von aussen!

Frage-Antwort-Spiel und Regeln mit ernsthaftem Hintergrund!

Regel Nr. 6:

Was Ihnen noch einfällt....

Tchjuhev:

Russland kann man nicht verstehen, an Russland muss man glauben!

Danke!