



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

WIRTSCHAFT.  
WACHSTUM.  
WOHLSTAND.



Fit for Partnership with Germany

Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi

Erfolgreiche Teilnehmer

Manager Training Programme of the Federal  
Ministry of Economics and Technology

Successful Participants

**Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
www.bmwi.de

**Redaktion**

Deutsche Gesellschaft für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
BMWi-Managerfortbildungsprogramm  
Friedrich-Ebert-Allee 40  
53113 Bonn  
www.gc21.de/mp

**Stand**

Dezember 2011

**Druck**

Silber Druck oHG, Niestetal

**Gestaltung und Produktion**

PRpetuum GmbH, München

**Bildnachweis**

GIZ, Kurhan – Fotolia

**Kontakt**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie  
Referat EB6  
Scharnhorststr. 34 – 37  
10115 Berlin  
Fon +49 30 18 615-6093  
Fax +49 30 18 615-5376  
E-Mail buero-eb6@bmwi.bund.de  
Internet www.bmwi.de

Deutsche Gesellschaft für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
BMWi-Managerfortbildungsprogramm  
Friedrich-Ebert-Allee 40  
53113 Bonn  
Fon +49 228 4460-1227  
Fax +49 228 4460-1333  
E-Mail mp@giz.de  
Internet www.gc21.de/mp



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

WIRTSCHAFT.  
WACHSTUM.  
WOHLSTAND.

## Fit for Partnership with Germany

### Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi

Erfolgreiche Teilnehmer

### Manager Training Programme of the Federal Ministry of Economics and Technology

Successful Participants

# Vorwort

Deutschland gehört zu den führenden Exportnationen der Welt. Deutsche Unternehmen haben sich auf den Weltmärkten auf vielen Gebieten eine Spitzenstellung erarbeitet. Insbesondere Investitionsgüter und Serviceleistungen „made in Germany“ tragen weltweit zu wirtschaftlicher Entwicklung und Prosperität bei. Das hilft den Partnerländern, aber auch dem Standort Deutschland.

Erfolgreiches globales Handeln der Unternehmen, insbesondere der Klein- und Mittelständler, erfordert gründliche Kenntnisse über den ausländischen Markt und den jeweiligen Partner. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unterstützt mit seiner Außenwirtschaftsoffensive die Fokussierung der deutschen Wirtschaft auf die „emerging markets“ in Osteuropa und Asien.

Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi ist Teil dieser Initiative. Unter dem Motto „Fit für Partnerschaft“ bereitet es Führungskräfte aus 13 Ländern auf die Geschäftsanbahnung mit Deutschland vor. Die Idee, die dem Programm zugrunde liegt, ist so einfach wie innovativ: Ausgewählte Führungskräfte interessierter ausländischer Unternehmen erhalten die Möglichkeit, sich vor Ort mit der deutschen Geschäftspraxis vertraut zu machen. Zugleich wird die Kontaktaufnahme mit deutschen Firmen gefördert, die auf der Suche nach Kooperationspartnern oder neuen Märkten sind.

Von unserem Programm profitieren in erster Linie mittelständische Unternehmen. Die dabei erzielten Ergebnisse sind bemerkenswert und nutzen allen Beteiligten. Die teilnehmenden ausländischen Unternehmen können in der Folge – auch durch den Einsatz neuester deutscher Technologien – ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Zugleich erhalten sie Zugang zum deutschen und damit zum europäischen Binnenmarkt. Im Gegenzug erhalten deutsche Unternehmen die Möglichkeit, neue Kooperationen und Joint Ventures abzuschließen. Bisher waren rund 6.500 ausländische und mehrere Tausend deutsche Unternehmen am Programm beteiligt.

Das Programm hat die Regierungen einiger Partnerländer inspiriert, ihrerseits Führungskräfte deutscher KMU zur Fortbildung einzuladen. So halten sich regelmäßig deutsche Führungskräfte in Russland auf, um die russische Wirtschaft kennen zu lernen und Kontakte zu interessierten Unternehmen aufzunehmen. Gleiches wird mit China vorbereitet.



Durch die vielfältigen Begegnungen und das gegenseitige Kennenlernen ist das Programm auch ein Beitrag zur Völkerverständigung. Es bringt junge Führungskräfte aus unterschiedlichen Ländern und Kulturen zusammen und fördert dadurch die Annäherung zwischen Europa und seinen östlichen Nachbarn und Partnerländern.

Insgesamt bietet der vorliegende Band ein beeindruckendes Panorama internationaler Wirtschaftskooperationen. Hoffentlich kann die Lektüre dazu beitragen, dass sich möglichst viele deutsche und ausländische Unternehmen an dem Programm beteiligen!

Ihr

Dr. Philipp Rösler  
Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

## Foreword

Germany is one of the world's top export nations. German companies across a range of sectors occupy leading positions on global markets, and "made in Germany" goods and services contribute to worldwide economic development and prosperity. This is of benefit both to partner countries and Germany itself.

Successful global trading, particularly in the case of small and medium-sized enterprises (SMEs), requires sound knowledge of foreign markets and partners. With its foreign trade offensive, the German Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi) supports the German economy's focus on emerging markets in Eastern Europe and Asia.

The Manager Training Programme forms part of this initiative. Under the banner "Fit for Partnership", it prepares executives from 13 countries for business relations with Germany. The idea is as simple as it is innovative: selected executives from interested overseas companies are given the opportunity to gain first-hand experience of German business practices. They are simultaneously encouraged to establish contact with German companies looking for co-operation partners or new markets.

Our programme, which is primarily of benefit to medium-sized companies, has recorded notable and advantageous results for everyone concerned. It enables participating overseas companies to enhance their competitive edge - also through the use of the latest German technology - and gain access to German and by extension European markets. Conversely, German companies have the opportunity to establish new co-operations and joint ventures. To date, around 6,500 foreign and several thousand German companies have participated in the programme.

It has also inspired the governments of several partner countries to invite executives from German SMEs to take part in advanced training. German executives regularly travel to Russia, for example, to familiarize themselves with the Russian economy and establish contacts with interested companies. A similar set-up is being planned with China.



Through the various opportunities it presents for people to get to know one another, the programme also contributes to greater international understanding. It brings young executives from different countries and cultures together, thereby promoting ties between Europe and its eastern neighbours and partner countries.

All in all, this publication offers an impressive overview of international economic co-operations. Hopefully the success stories contained within will encourage as many German and overseas companies as possible to participate in the programme!

Best wishes

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Philipp Rösler".

Philipp Rösler  
Federal Minister of Economics and Technology

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b> .....	<b>10</b>
<b>Aserbaidschan</b> .....	<b>14</b>
Nahid Hasanov, Steile Karriere dank Erfahrung und Engagement .....	14
Faig Mamedov, Erneuerbare Energien für die „Stadt der Winde“ Baku.....	16
Emil Samedov, Medizinische Technologie und deutsche Unternehmenskultur für Aserbaidschan .....	18
<b>Belarus</b> .....	<b>20</b>
Natalja Dorochina, Tuning in Belarus – Unternehmenskontakte hergestellt .....	20
Juri Smirnov; Andrei Romanjuk, Neue Arbeitsfelder für belarussische Werbeprofis.....	22
Valeria Sudilovskaja, Energieprojekte für die deutsch-belarussischen Wirtschaftsbeziehungen .....	24
Ivan Timschin, Karriereaufstieg dank neuer Managementkompetenzen .....	26
<b>China</b> .....	<b>28</b>
Qingtai Jiao, Sonnige Zukunft für deutsch-chinesische Solarkooperation .....	28
Zhenyu Wang, „Training for Partnership“ führt zu nachhaltigen Kontakten in der Reinigungsbranche .....	30
Chuntao Xu, Lernort Unternehmen: Erwerb interkultureller Managementkompetenzen als Zielstellung.....	32
Congzhang Zhou, Deutsch-chinesische Zusammenarbeit bei der Trinkwasserversorgung führt zu Gemeinschaftsunternehmen .....	34
<b>Indien</b> .....	<b>36</b>
Gautam Gosh, Solarenergie für Indien setzt sich durch.....	36
Sandeep Mani Tripathi, Deutscher Managementstil für indisches Unternehmen.....	38
<b>Kasachstan</b> .....	<b>40</b>
Arman Dilmagambetow, Vertrieb von medizinischen Hygieneartikeln gesteigert .....	40
Irina Matskewitsch, Energieeinsparung im Altai mit deutschen Partnern.....	42
Zhanajar Tapalow, Geschäftserfolge dank Training interkultureller Managementkompetenzen.....	44
<b>Kirgisistan</b> .....	<b>46</b>
Irina Amsajeva, Deutsche Reifen für Autos in Kirgisistan.....	46
Ibarat Kurbanova, Kleines Vertriebsunternehmen für Molkereiprodukte mit großer Zukunft.....	48
Meerim Sydykova, Internet- Reisebüro in Kirgisistan eröffnet .....	50
<b>Moldau</b> .....	<b>52</b>
Vitalij Derkaci, Moderne Klimaanlage für Moldau .....	52
Minodora Rucan, Wohnungsbau in Chisinau boomt mit deutscher Hilfe .....	54
<b>Mongolei</b> .....	<b>56</b>
Navagchamba Baasanjav, Deutsch-mongolische Bankenkooperation entwickelt sich positiv .....	56
Avirmed Mendbayar, Mongolische Bierbrauer nutzen deutsche Technik .....	58
Chuluunchimeg Tuguldur, Frische Management-Ideen für die Getränkeindustrie der Mongolei .....	60
<b>Russland</b> .....	<b>62</b>
Radik Baschirov, Fortbildung als Weichensteller.....	62
Pavel Finagin, Ökologische Innovationen steigern die Rentabilität.....	64
Denis Hodanowitsch, Hochwertige Druckerzeugnisse für Sibirien aus Heidelberg .....	66
Igor Sinkin, Innovative Hochtechnologien aus Sibirien angeboten .....	68

# Content

<b>Introduction</b> .....	<b>11</b>
<b>Azerbaijan</b> .....	<b>15</b>
Nahid Hasanov, Meteoric career thanks to experience and commitment .....	15
Faig Mamedov, Renewable energies for the “windy city” of Baku .....	17
Emil Samedov, Medical technology and German business culture for Azerbaijan .....	18
<b>Belarus</b> .....	<b>21</b>
Natalja Dorochina, Tuning in Belarus – Establishing company contacts .....	21
Juri Smirnov; Andrei Romanjuk, New fields of activity for Belarusian advertising professionals .....	23
Valeria Sudilovskaja, Energy projects for German-Belarusian economic relations .....	25
Ivan Timshin, Career advancement thanks to new management expertise .....	27
<b>China</b> .....	<b>29</b>
Qingtai Jiao, Sunny future for German-Chinese solar cooperation.....	29
Zhenyu Wang, “Training for Partnership” leads to lasting contacts in the cleaning industry .....	31
Chuntao Xu, Lernort Unternehmen: Company learning environment: aiming for intercultural management skills.....	33
Congzhang Zhou, German-Chinese co-operation in the supply of drinking water leads to joint venture .....	35
<b>India</b> .....	<b>37</b>
Gautam Gosh, Solar energy for India prevails.....	37
Sandeep Mani Tripathi, German management style for an Indian company .....	39
<b>Kazakhstan</b> .....	<b>41</b>
Arman Dilmagambetov, Sales of medical hygiene articles increased .....	41
Irina Matskevich, Energy savings in the Altai with German partners.....	43
Zhanajar Tapalov, Business success thanks to training in intercultural management skills.....	45
<b>Kyrgyzstan</b> .....	<b>47</b>
Irina Amsajeva, German tyres for cars in Kyrgyzstan .....	47
Ibarat Kurbanova, Small distribution company for dairy products with a bright future.....	49
Meerim Sydykova, Internet travel agency opened in Kyrgyzstan .....	51
<b>Moldova</b> .....	<b>53</b>
Vitalij Derkaci, Modern air conditioning units for Moldova .....	53
Minodora Rucan, Home construction in Chişinău booms with help from Germany .....	55
<b>Mongolia</b> .....	<b>57</b>
Navagchamba Baasanjav, Positive development of the German-Mongolian banking co-operation .....	57
Avirmed Mendbayar, Mongolian brewer uses German technology .....	59
Chuluunchimeg Tuguldur, Fresh management concepts for Mongolia’s beverage industry .....	61
<b>Russia</b> .....	<b>63</b>
Radik Bashirov, Further training as a resource investigator .....	63
Pavel Finagin, Ecological innovations boost profitability .....	65
Denis Hodanovich, Top-quality print products for Siberia from Heidelberg .....	67
Igor Sinkin, Innovative high technology from Siberia offered .....	69

<b>Deutschland .....</b>	<b>70</b>
Jan Blumtritt, Deutsches Know-how für russische Bauingenieure und Bauarbeiter .....	70
Artur Braun, Deutscher Zulieferer der Metallverarbeitenden Industrie in St. Petersburg erfolgreich .....	72
Jan Krückemeyer, Mittelständler gelingt mit staatlicher Unterstützung der Sprung nach Russland .....	74
<b>Turkmenistan .....</b>	<b>76</b>
Sakhymurad Abdyrasulow, Kostensenkung und Qualitätserhöhung bei Spanndecken nach Managementtraining .....	76
Gowcher Agajewa, Modernes Unternehmensmanagement für den Familienbetrieb führt zu Umsatzsteigerung .....	78
Arslan Durdyjew; Atamurat Matgeldijew, BMWi-Managerfortbildungsprogramm fördert Entwicklung des Mittelstands .....	80
<b>Ukraine .....</b>	<b>82</b>
Kateryna Murachowska, Von bayerischen Pistenraupen und ukrainischen Vertriebsnetzwerken .....	82
Andrej Sabanskij, Innovatives Marketing in der Ukraine gefragt .....	84
Alexander Sadurskij, Restrukturierung und neue Lederwaren in der Ukraine. ....	86
Dr. Grigori Uschakow, Qualität und Effektivität bei ukrainischem Getränkehersteller .....	88
<b>Usbekistan.....</b>	<b>90</b>
Schuchrat Aliev, Hochwertige Lederwaren nach ISO 9001 durch deutsch-usbekische Kooperation .....	90
Dischold Hudajberdiev, Deutsche Ausrüstungen für neue usbekische Hochschule .....	92
Askar Kadirov, Neugründung dank Management-Know-how.....	94
Bachodir Sultanov, Bessere Stoffqualität mit deutschen Maschinen nach Training in der deutschen Wirtschaft .....	96
<b>Vietnam.....</b>	<b>98</b>
Ly Hoang Thu, Erfolgreichere Arbeitsweise und neue Unternehmenskultur nach „Training for Partnership“ in Deutschland.....	98
Le Minh Hai, Deutsche Hafenkräne für schnelleren Güterumschlag im vietnamesischen Hafen .....	100
Le Thi Ngoc Minh, Nach „Training for Partnership“: Neues Design eingeführt und neue Märkte erschlossen .....	102

<b>Germany</b> .....	<b>71</b>
Jan Blumtritt, German know-how for Russian civil engineers and construction workers .....	71
Artur Braun, German supplier for the metal-working industry successful in St. Petersburg .....	73
Jan Krückemeyer, Medium-sized company successfully enters Russian market with support from the state.....	75
<b>Turkmenistan</b> .....	<b>77</b>
Sakhymurad Abdyrasulov, Stretch ceilings at reduced costs and in enhanced quality after management training.....	77
Govcher Agayeva, Modern company management for the family business leads to an increase in sales.....	79
Arslan Durdyev; Atamurat Matgeldiyev, BMWi Manager Training Programme supports the development of medium-sized companies .....	81
<b>Ukraine</b> .....	<b>83</b>
Kateryna Murakhovska, Bavarian Snowgroomers and Ukrainian distribution networks.....	83
Andrej Sabanskiy, Innovative marketing in demand in the Ukraine.....	85
Alexander Sadurskiy, Restructuring and new leather products in Ukraine .....	87
Dr. Grigori Ushakov, Quality and effectiveness of a Ukrainian beverage producer .....	89
<b>Uzbekistan</b> .....	<b>91</b>
Shukhrat Aliev, Top-quality leather goods according to ISO 9001 standards through a German-Uzbek co-operation .....	91
Dishold Hudayberdiev, German equipment for new Uzbek university .....	93
Askar Kadirov, Launch of a new company thanks to management know-how .....	95
Bakhodir Sultanov, Better fabric quality with German machines after training in German industry.....	97
<b>Vietnam</b> .....	<b>99</b>
Ly Hoang Thu, Success with new management approach and corporate culture .....	99
Le Minh Hai, Cranes for faster cargo throughput.....	101
Le Thi Ngoc Minh, New design and new markets.....	103

# Einleitung

## Fit for Partnership with Germany

### Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi

Das BMWi-Managerfortbildungsprogramm ist Teil der Außenwirtschaftsoffensive. Ziel des Programms ist, Unternehmen bei ihrem Auslandsengagement zu unterstützen. Unter dem Motto „Fit for Partnership with Germany“ bereitet es Führungskräfte aus Osteuropa, Zentralasien und Asien gezielt auf die Geschäftsanbahnung und Wirtschaftskooperation mit deutschen Unternehmen vor. Davon profitieren beide Seiten: Deutsche und ausländische Unternehmen finden für ihre Vorhaben geeignete Partner und erhalten die Möglichkeit, den Bekanntheitsgrad ihrer Produkte zu erhöhen. Sie schließen Lieferverträge mit den am Programm beteiligten Firmen ab und finden Wege zu einer langanhaltenden Kooperation.

Seit 1998 haben rund 7.000 Führungskräfte aus ebenso vielen ausländischen Unternehmen das Managerfortbildungsprogramm absolviert. Was mit der Russischen Föderation begann – und auch heute noch den Kern des Programms ausmacht –, konnte bald aufgrund der erfolgreichen Entwicklung auf andere Länder erweitert werden.

## Management-Training und Wirtschaftskontakte

Maßgeblich für den Erfolg des Programms ist die richtige Mischung aus Kompetenzvermittlung und Unternehmenspraxis. In interaktiven und praxisorientierten Trainings eignen sich die Teilnehmer die Besonderheiten der deutschen Geschäftskultur an und verbessern ihr geschäftliches Auftreten und ihre Verhandlungstechniken. Branchenübergreifende Unternehmensbesuche vermitteln anschaulich Beispiele deutscher Unternehmenspraxis. Die Teilnehmer erhalten Praxiswissen deutscher Unternehmer aus erster Hand und machen sich vor Ort mit moderner Technik und Ausrüstung vertraut. Zudem treten die Programmteilnehmer in direkten Kontakt mit potenziellen Geschäftspartnern. Das Programm bietet somit allen beteiligten Unternehmen Zugang zum jeweils anderen Markt – eine Win-win Situation.

## Nachhaltige Vernetzung

Auch nach Rückkehr der Führungskräfte in ihre Heimatländer halten sie Kontakt zu deutschen Unternehmen sowie zueinander. Die Einbindung der Absolventen in ein breit angelegtes Alumni-Netzwerk erweist sich als ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Programms und ermöglicht eine langfristige Bindung an die deutsche Wirtschaft.

# Introduction

## Fit for Partnership with Germany

### The BMWi Manager Training Programme

The BMWi Manager Training Programme forms part of the foreign trade offensive, which aims to support companies in their overseas activities. Under the banner “Fit for Partnership”, it prepares executives from Eastern Europe, Central Asia and Asia for business relations and economic co-operations with German companies. The programme gives businesses on both sides the opportunity to identify suitable partners for their projects and to enhance awareness of their products. They agree on supply contracts with other companies participating in the programme, and find ways to establish lasting co-operations.

Since 1998, around 7,000 executives from as many overseas companies have participated in the Manager Training Programme. The scheme began with the Russian Federation, which still constitutes its core, but has developed so well that it could soon be extended to other countries as well.

## Management training and business contacts

The success of the programme hinges on getting the right balance between imparting knowledge and business practices. Participants learn the specifics of German business culture, and improve their business manner and negotiating techniques in interactive and practice-oriented training sessions. Cross-sector company visits provide insights into German business practices. Programme participants acquire first hand practical expertise from German companies, familiarise themselves with modern technology and equipment and come into direct contact with potential business partners. As such the programme offers participating companies access to the partner market – a win-win situation.

## Sustainable networking

Participating executives remain in contact with German companies and with one another after their return home. Their involvement in a broad alumni network has proven decisive to the programme’s success, and has enabled a long-term commitment to the German economy.

## Fit für das Russlandgeschäft

Ein besonderes Programm bietet sich Führungskräften deutscher Unternehmen: Auf Einladung der russischen Regierung können sie an einem zweiwöchigen Fachprogramm in einer der aufstrebenden Regionen Russlands teilnehmen. Sie sammeln dort wichtige landesspezifische Kompetenzen, machen sich mit dem dortigen Markt vertraut und treffen erfolgreiche russische Unternehmen als potenzielle Kooperationspartner. Insgesamt 225 Mitarbeiter deutscher Firmen haben dieses Angebot bis Ende 2011 angenommen.

## Die Akteure des Programms

Mit seinem partnerschaftlichen Ansatz wird das Programm besonders von Schwellenländern/Transformationsländern stark nachgefragt. Es wird derzeit auf der Grundlage von bilateralen Abkommen mit 13 Staaten realisiert und soll auf weitere Länder ausgedehnt werden. Das BMWi beauftragte die GIZ als Generalmanagerin mit der Koordinierung des Programms. Die Durchführung erfolgt in Deutschland dezentral durch elf wirtschaftsnahe Bildungskonsortien (bestehend aus etwa vierzig zumeist privaten Einzelunternehmen), die sich in einer Ausschreibung qualifizieren konnten. Derzeit nehmen jährlich etwa 800 ausländische Führungskräfte bzw. Entsendeunternehmen teil. Gleichzeitig sind seitens der deutschen Wirtschaft mehrere Tausend Unternehmen involviert.

## Das Managerfortbildungsprogramm – eine Erfolgsgeschichte

Die Bilanz des Programms zeigt, dass die von beiden Seiten eingebrachten Mittel einen vielfachen Nutzen für jedes der Länder gebracht und damit zu einer Win-win-Situation geführt haben. Es sind bedeutende Lieferungen und Leistungen infolge der Aufenthalte in Deutschland erfolgt. Die nachfolgenden Beispiele aus den 13 Partnerländern werden dies verdeutlichen.

Partnerländer	Teilnehmer bis Ende 2011
Russland	4.538
Ukraine	658
Kasachstan	323
Usbekistan	223
Belarus	215
Vietnam	160
China	135
Kirgistan	103
Mongolei	103
Aserbajdschan	88
Indien	88
Moldau	86
Turkmenistan	77
Programm: „Fit für das Russlandgeschäft“	225
<b>Teilnehmer insgesamt</b>	<b>7.022</b>

## Fit for Russia

Executives from German companies have access to a very special programme: they are invited by the Russian government to participate in a special two-week programme in one of the federation's fastest-growing regions. They acquire important country-specific skills, familiarise themselves with local markets, and meet with successful Russian companies and potential co-operation partners. A total of 225 employees from German companies had participated in this programme by the end of 2011.

## Programme driving forces

The partnership programme is in particularly high demand in emerging/transition countries. In accordance with bilateral agreements, it is currently on offer in 13 states, and will be extended to others in due course. The BMWi appointed the GIZ as General Manager to co-ordinate the programme, which is run from Germany by eleven educational consortia (comprising around 40 mostly private companies) with close links to the economy. They were selected as the result of an invitation to tender. Approximately 800 foreign executives and posting companies currently take part each year. Several thousand German companies are also involved.

## The Manager Training Programme: A success story

The programme outcomes show that the resources invested by both sides have yielded countless benefits for each country, and thus led to a win-win situation. Visits to Germany have resulted in important deliveries and services, as the examples from the 13 partner countries will illustrate.

Partner country	Total participants (until the end of 2011)
Russia	4,538
Ukraine	658
Kazakhstan	323
Uzbekistan	223
Belarus	215
Vietnam	160
China	135
Kyrgyzstan	103
Mongolia	103
Azerbaijan	88
India	88
Moldova	86
Turkmenistan	77
"Fit for Russia" programme	225
<b>Grand total</b>	<b>7,022</b>

## Steile Karriere dank Erfahrung und Engagement

Als Nahid Hasanow im Herbst 2009 im Rahmen des BMWi-Managerfortbildungsprogramms nach Deutschland kam, arbeitete er noch als Leiter der Einkaufsabteilung von *Embawood*, eines großen aserbaidtschanischen Möbelherstellers. Während seines einmonatigen Aufenthalts absolvierte die engagierte Führungskraft aus der Kaukasusrepublik zusätzlich zum Programm acht individuelle Unternehmensbesuche. Dabei schloss er eine ganze Reihe von Verträgen, kaufte Produktmuster und machte sich mit Systemen der Qualitätskontrolle vertraut. Sein Praxisaufenthalt war ein voller Erfolg.

Das erkannte auch die Geschäftsführung des Konzerns und betraute Hasanow mit einer neuen und spannenden Aufgabe: Im August 2010 wurde er zum Geschäftsführer von *Embawood Türkei* ernannt. Das neu gegründete Tochterunternehmen mit Sitz in Istanbul soll eine neue Produktionsstätte für Sitzmöbel aufbauen, deren Exportvertrieb organisieren und eine effiziente Logistik gewährleisten.

„Unser Unternehmen bezieht einige Rohstoffe aus der Türkei. So lag es nah, auch die Produktion vor Ort zu organisieren. Die Produkte sind ohnehin für den Export nach Georgien, Kasachstan und die Ukraine bestimmt“, erklärte er die Unternehmensstrategie.

Binnen kürzester Zeit konnte Hasanow einen Produktionsstandort in Düzce, 250 km östlich von Istanbul, eröffnen. Mit Hilfe deutscher Nähmaschinen werden Sofas und Sessel nach aserbaidtschanischen Modellen von 26 einheimischen Mitarbeitern angefertigt. Bereits Mitte November 2010 erfolgte die erste Probeflieferung nach Georgien.

Und das ist nur der Anfang. In 2011 ging die Produktion in Serie. Schon im ersten Jahr sollen monatlich 600 Sitzgruppen ausgeliefert werden, 900 im zweiten Jahr. Für die Organisation und Logistik steht dem jungen Geschäftsführer ein 15-Mitarbeiter-Team zur Seite.

„Diese Arbeit macht mir sehr viel Spaß. Nicht nur, weil es ein Karrieresprung für mich ist. Es macht mich glücklich, meine Erfahrungen und Kenntnisse in das neue Projekt einzubringen. Die Erfahrungen aus Deutschland spielen dabei eine große Rolle.“



**Name:** Nahid Hasanow

**Unternehmen:** Embawood, Baku, Aserbaidtschan

**Branche:** Möbelhersteller

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 07. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Meteoric career thanks to experience and commitment

When Nahid Hasanov came to Germany in autumn 2009 as part of the BMWi Manager Training Programme, he was still working as head of the purchasing department at *Embawood*, a large Azerbaijani furniture manufacturer. During his one-month stay, he undertook eight individual company visits in addition to the programme itself. As a result, he signed a series of contracts, purchased product samples and familiarised himself with quality control systems. His stay was a complete success.

His company's management team recognised this success, and subsequently named Hasanov managing director of *Embawood Turkey*. The newly established Istanbul-based subsidiary was charged with developing a new production plant for seating, organising exports and ensuring efficient logistics.

"Our company sources some of its raw materials from Turkey, hence the suggestion for a local production base," he says of the strategic thinking behind the idea. "And the products are intended for export to Georgia, Kazakhstan and the Ukraine anyway."

Within a very short space of time, Hasanov was able to open a production site in Düzce, 250 km east of Istanbul. Twenty-six local employees use German sewing machines to make sofas and armchairs to Azerbaijani designs. The first trial delivery was made to Georgia in mid-November 2010.

And that was just the beginning. Series production began in 2011, with 600 suites to be delivered per month in the first year, and 900 in the second. A team of 15 employees is on hand to assist the managing director with organisation and logistics.

"I really enjoy this work, not only because it represents a step forward in my career, but because it gives me the opportunity to use my experiences and knowledge. The experience gained in Germany plays a major role in this."

**Name:** Nahid Hasanov

**Company:** Embawood, Baku, Azerbaijan

**Sector:** Furniture manufacturer

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 11 October – 7 November, 2009

**Training centre:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Erneuerbare Energien für die „Stadt der Winde“ Baku

Baku ist ein Name, der seit Jahrhunderten weltweit mit Öl und Gas assoziiert wird. Die Metropole am Kaspischen Meer wird aber auch „Stadt der Winde“ genannt – dank steter starker Küstenwinde. Deren Kraft für Energiegewinnung zu nutzen, hat sich die *Caspian Technology Company (CTC)* auf die Fahne geschrieben und das erste Windkraftprojekt in Aserbaidtschan auf die Beine gestellt. Das Unternehmen arbeitet dabei eng mit deutschen Firmen aus Berlin zusammen, etwa mit einer GmbH, die die Projektfinanzierung koordinierte, oder einem Lieferanten von schlüsselfertigen Anlagen eines dänischen Herstellers von Windkraftanlagen.

Bereits vor seinem Aufenthalt in Deutschland entschied sich Faig Mamedow, dass er anschließend für *CTC* arbeiten würde. So nutzte er die Zeit in Deutschland, um sich auf die neuen Aufgaben vorzubereiten. Zeitmanagement, Projektmanagement, Finanzierung und deutsche Unternehmenskultur standen auf seinem Lehrplan. Im Anschluss an das BMWi-Managerfortbildungsprogramm blieb Mamedow in Berlin, um mit seinen deutschen Projektpartnern an den Finanzierungsmodellen für die geplanten Projekte von *CTC* zu arbeiten.

Denn *CTC* plant bereits den nächsten Windkraftpark: Zwei ersten Anlagen im aserbaidtschanischen Jeni Jaschma und einer Schulungsanlage in der Nähe von Sumgait soll nun ein Park mit 16 Windanlagen in Schurabad folgen – 50 Kilometer nördlich von Baku mit einer Gesamtleistung von 48 Megawatt. Das reicht aus, um eine Kleinstadt, bestehend aus 2.000 Wohnungen, mit Strom zu versorgen.

„Wir möchten nicht nur Windkraft in unserem Land fördern, sondern auch Solarenergie. Deswegen haben wir elf Solarzellen auf dem Dach des Physik-instituts der Wissenschaftsakademie aufgestellt und beleuchten damit dessen Fassade. Wir wollen Menschen begeistern und rechnen mit weiteren Solarprojekten in naher Zukunft“, so die erfolgreiche Führungskraft.

Den zukünftigen Teilnehmern rät Mamedow: „Ruhen Sie sich niemals auf dem Erreichten aus. Seien Sie neugierig, haben Sie keine Angst zu fragen und denken Sie immer positiv.“



**Name:** Faig Mamedow

**Unternehmen:** Caspian Technology Company, Baku, Aserbaidtschan

**Branche:** Erneuerbare Energien

**Funktion:** Executive Officer in der Abteilung für Projektmanagement

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 07. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Renewable energies for the “windy city” of Baku

Baku has been associated with oil and gas for centuries, but the strong coastal winds that whip the metropolis on the Caspian Sea have also lent it the name the “windy city”. With this in mind, *Caspian Technology Company (CTC)* launched the first wind power project in Azerbaijan, working closely with Berlin-based companies on the co-ordination of project financing and the supply of turnkey systems from a Danish wind power station manufacturer.

Even before his stay in Germany Faig Mamedov already knew that he would begin working for *CTC* on his return. He therefore used his visit to prepare himself for the tasks ahead. His study programme included time management, project management, financing, and German business culture. Having completed his BMWi Manager Training Programme, Mamedov stayed in Berlin to work with his German project partners on the financing model for *CTC*’s planned projects.

Having got two wind farms in the Azerbaijani city of Yeni Yashma and a training centre close to Sumgait up and running, *CTC* is already planning another venture. This one will be based in Shurabad, some 50 kilometres north of Baku, and will comprise 16 wind turbines with a total output of 48 megawatts, which is enough to supply a town of 2,000 homes with electricity.

“We want to promote both wind power and also solar energy in our country, so we have installed eleven solar cells on the roof of the science academy’s physics institute, which we use to illuminate its façade. We want to inspire people, and anticipate further solar projects in the near future,” the successful manager reveals.

Mamedov has the following advice for future participants: “Never rest on your laurels. Be curious, do not be scared to ask questions and always think positive.”

**Name:** Faig Mamedov

**Company:** Caspian Technology Company, Baku, Azerbaijan

**Sector:** Renewable energies

**Position:** Executive Officer of the Project Management Department

**Training in Germany:** 11 October – 7 November, 2009

**Training centre:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

# Medizinische Technologie und deutsche Unternehmenskultur für Aserbaidtschan

Die 2005 in Baku gegründete Gesellschaft *Medisis* beschäftigt 22 Mitarbeiter und vertreibt medizinischen Bedarf für die Krankenhäuser und Arztpraxen. Ihr Geschäftsführer Emil Samedow plante seinen Deutschlandaufenthalt im Rahmen des BMWi-Managerfortbildungsprogramms in erster Linie für das Knüpfen von Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten medizinischer Geräte und Ausrüstungen sowie Einwegprodukten.

„Ich habe mich sehr darüber gefreut, dass ich in Deutschland überall Englisch sprechen konnte und verstanden wurde. Ergänzt durch interaktive und praxisorientierte Trainings hat das Programm mir sehr geholfen, zuverlässige und starke Kontakte mit deutschen Unternehmen aufzubauen“, berichtet Samedow über seine Erfahrungen.

Sein Ziel, exklusive Verträge zu unterzeichnen, konnte er gleich bei drei deutschen Firmen erreichen. So kamen bereits Partnerschaften mit einem Produzenten von Endoskopie-Instrumenten aus dem niederrheinischen Voerde, einem Hersteller innovativer Diagnostik- und Therapie-Technik aus Neu-Ulm und einem Berliner Produzenten von Biomaterialien und orthopädischen Implantaten zustande. Als Lieferanten von Erste-Hilfe-Produkten gewann Samedow ein Firma aus dem hessischen Taunusstein-Wehen.



**Name:** Emil Samedow

**Unternehmen:** Medisis, Baku, Aserbaidtschan

**Branche:** Medizinischer Handel

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 08. Juni – 07. Juli 2010

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

Besonders intensiv entwickelte sich die Kooperation mit dem Partner aus Berlin. Bereits Ende Juli 2010 kam ein Vertreter der Firma nach Aserbaidtschan, um die begonnenen Verhandlungen fortzusetzen. Kurz darauf nahm Samedow am Training für Produktion der Berliner Firma teil. Im September 2010 präsentierte *Medisis* ausgewählte Produkte der neuen Partner auf der internationalen medizinischen Ausstellung in Baku. „Ich denke, wir waren erfolgreich. Und obwohl die Markterkundung fortgeführt wird, hatten wir allein für Januar 2011 bereits erste Bestellungen in einem Wert von mehreren Tausend Euro durchgeführt.“

Der erfolgreiche Unternehmer denkt umfassend: „Wir möchten nicht nur deutsche medizinische Technologien nach Aserbaidtschan importieren, sondern überprüfen, wie wir Teile der deutschen Unternehmenskultur in unseren Betrieb integrieren können.“ Unterstützt hatten ihn dabei die praxisorientierten Weiterbildungsmodule des BMWi-Managerfortbildungsprogramms.

Samedow teilt gern die Geheimnisse seines Erfolgs mit zukünftigen Teilnehmern: „Formulieren Sie vorher Ihre wirklichen Ziele. Recherchieren Sie im Netz über die deutschen Unternehmen, die Sie interessieren, kontaktieren Sie diese im Vorfeld und erstellen Sie einen Monatsplan, um Ihre Zeit in Deutschland optimal zu nutzen. Denn jede Minute kann so wertvoll wie ein Diamant sein.“

## Medical technology and German business culture for Azerbaijan

Established in Baku in 2005, *Medisis* employs a workforce of 22 and markets medical supplies for hospitals and doctors' surgeries. Managing Director Emil Samedov primarily planned his BMWi Manager Training Programme stay in Germany to establish business relations with suppliers of medical devices and equipment, and disposable products.

"I was extremely relieved to be able to speak English and be understood everywhere in Germany. Complemented by interactive and practice-oriented training, the programme helped me develop reliable and strong relationships with German companies," Samedov says of his experiences.

Having met his goal of signing exclusive agreements, he is now involved in partnerships with three German companies - a manufacturer of endoscopy instruments from the Lower Rhine town of Voerde, a producer of innovative diagnostics and therapy technology from Neu-Ulm, and a Berlin-based manufacturing company that develops biomaterials and orthopaedic implants. Samedov also works with a first aid supplies delivery firm in Taunusstein-Wehen (Hesse).

Co-operation with the Berlin-based partner was especially quick to develop. As early as the end of July 2010, a German company representative travelled to Azerbaijan to further preliminary negotiations. Shortly afterwards, Samedov participated in the company's production trainee programme, and in September 2010, *Medisis* presented a selection of its new partner's products at the international medical trade fair in Baku.

"I think we were successful," he said. "Although market research is ongoing, we have already taken several thousand euros worth of orders for January 2011."

The successful entrepreneur considers the bigger picture: "Besides wanting to import German medical technology to Azerbaijan, we would like to assess whether we can integrate components of German business culture into our company." He was supported in this endeavour by the practice-oriented training modules offered as part of the BMWi Manager Training Programme.

Samedov is happy to share the secrets of his success with future participants: "Establish your ultimate aims beforehand, conduct online research into the German companies that interest you, contact them in advance and draw up a schedule for the month to make optimal use of your time in Germany. Because every minute can be as valuable as a diamond."

**Name:** Emil Samedov

**Company:** Medisis, Baku, Azerbaijan

**Sector:** Medical retail

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 8 June – 7 July, 2010

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Tuning in Belarus – Unternehmenskontakte hergestellt

Natalia Dorochina ist Projektleiterin in der Abteilung Zubehör, Tuning und Ersatzteile beim größten Volkswagenhändler in Belarus, der *Atlant-M-Fahrzeughandel*. Das Unternehmen gehört zur *Atlant-M Holding*.

Während ihres einmonatigen Aufenthalts in Deutschland erwarb die junge Führungsnachwuchskraft neue praktische Fertigkeiten und Kenntnisse. Nach der Rückkehr in ihr Unternehmen befasste sich Dorochina intensiv mit der Umsetzung des Erlernten, zunächst in der Unternehmensstruktur: Sie untergliederte ihre Abteilung in Fachsektoren. Für jeden Sektor wurde ein Verantwortlicher ernannt. Effektivität der Arbeitsabläufe sowie Qualitätskontrolle wurden so verbessert.

Obwohl *Atlant-M* schon seit einigen Jahren mit deutschen Partnern zusammenarbeitet, konnten im Rahmen des BMWi-Managerfortbildungsprogramms Kontakte zu weiteren drei Lieferanten geknüpft werden: einer Autozubehör-Vertriebsgesellschaft aus dem Kreis Lippe, einem führenden Anbieter von Geländewagen-Zubehör aus dem bayerischen Fürstfeldbruck und zu einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung, Herstellung sowie den Vertrieb exklusiver Automobilteile spezialisiert hat. Durch

Sortimentserweiterung und ein neues Ersatzteil- und Zubehörlager konnte das belarussische Unternehmen die Beschäftigtenzahl erhöhen und eine Umsatzsteigerung von 250 Prozent erzielen. 2007 wurden die Erzeugnisse zertifiziert, woran Natalia Dorochina aktiv beteiligt war. Inspiriert vom Erfolg des Trainings entsendete das Unternehmen weitere Mitarbeiter nach Deutschland.

Dorochina selbst bewertet ihren Aufenthalt so: „Der Nutzen des BMWi-Managerfortbildungsprogramms endet nicht mit der Rückkehr nach Hause. Die Erfahrungen und die wertvollen Kontakte zu den Menschen begleiten uns lebenslang und sind eine ausgezeichnete Unterstützung für die persönliche und berufliche Entwicklung.“

So haben ihre beruflichen Erfahrungen, exzellenten Geschäftsbeziehungen und Empfehlungen der deutschen Partner dazu geführt, dass die Programmabsolventin nun selbst als Expertin von ausländischen Firmen gefragt ist. Und Dorochina ist stolz darauf, einer Reihe von deutschen und schweizerischen Firmen zum Abschluss langfristiger Außenhandelsverträge mit weißrussischen Unternehmen verholfen zu haben.



**Name:** Natalia Dorochina

**Unternehmen:** Atlant-M, Minsk, Belarus

**Branche:** Fahrzeughandel

**Funktion:** Projektleiterin in der Abteilung Zubehör, Tuning und Ersatzteile

**Fortbildung in Deutschland:** 12. November – 09. Dezember 2006

**Fortbildungszentrum:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Tuning in Belarus – Establishing company contacts

Natalya Dorokhina is project manager in the accessories, tuning and spare parts department at *Atlant-M-Fahrzeughandel*, the largest Volkswagen dealer in Belarus. The company belongs to the *Atlant-M holding company*.

The talented young executive acquired new practical skills and expertise during her one-month stay in Germany. Upon her return, Dorokhina devoted herself to implementing what she had learned, and set about dividing her department into specialist areas and making a specific individual responsible for each of them. The efficiency of work processes and quality control was thereby enhanced.

Although *Atlant-M* had already worked with German partners for several years, the BMWi Manager Training Programme led to three further contacts – a car accessories supplier from the region of Lippe, a leading provider of accessories for off-road vehicles in the Bavarian town of Fürstfeldbruck, and a company specialising in the development, manufacture and sale of exclusive vehicles. Expansion of the product range and a new spare parts and accessories warehouse allowed the Belarusian company to expand its workforce and achieve a 250 per cent increase in turn-

over. In 2007 its products were certified, something in which Natalya Dorokhina played an active role. Inspired by the success of the training scheme, the company sent further employees to Germany.

Dorokhina has the following to say of her trip: “The benefits of the BMWi Manager Training Programme do not cease upon returning home. The experiences and valuable contacts we make stay with us for the rest of our lives and provide an excellent basis for personal and professional development.”

Thanks to her professional experience, excellent business relations and recommendations from German partners, the programme graduate is now in demand as an expert among overseas companies. And Dorokhina is proud of having helped a whole series of German and Swiss companies conclude long-term foreign trade agreements with Belarusian businesses.

**Name:** Natalya Dorokhina

**Company:** Atlant-M, Minsk, Belarus

**Sector:** Vehicle retail

**Position:** Project Manager in the Accessories, Tuning and Spare Parts Department

**Training in Germany:** 12 November – 9 December, 2006

**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Neue Arbeitsfelder für belarussische Werbeprofis

Als Geschäftsführer und Inhaber ist Juri Smirnow in seiner kleinen Werbeagentur *Belorg S* für fast alles verantwortlich: von der Finanzplanung bis zur Anbringung von Türschlössern. Vor sechs Jahren übernahm der studierte Marketing-Spezialist das Familienunternehmen und baute es weiter aus. Neben Standarddienstleistungen wie der Erstellung von Logos oder Printprodukten bietet sein Unternehmen den Kunden inzwischen auch Multimedia- und Außenwerbung an.

Trotz des intensiven Arbeitsalltags nahm sich der Unternehmer Zeit für einen Fortbildungsaufenthalt in Deutschland: „Ich wollte nicht nur meine Führungskenntnisse vertiefen, sondern auch die Arbeitsweise deutscher Firmen kennen lernen.“ Bei Unternehmensbesuchen wurde Smirnow von der präzisen Zeitplanung und der genauen Kompetenzverteilung der Mitarbeiter beeindruckt. Diese Erfahrungen nahm er als Anregung für Veränderungen in der eigenen Firma mit. Der Geschäftsführer überarbeitete die Aufgabenbeschreibungen seiner Mitarbeiter, teilte die Verantwortungsbereiche neu auf und führte Tagespläne sowie regelmäßige Berichterstattung ein.

Diese Veränderungen waren bei Weitem nicht das einzige Resultat seines Praxisaufenthaltes. Zusammen mit einem anderen Programmteilnehmer, Andrei Romanjuk, entdeckte er in Deutschland ein neues gemeinsames Arbeitsfeld: die Zusammenarbeit im Bereich von Werbedisplays. Romanjuk, Mitinhaber des Software-Unternehmens *Flemart*, hatte während seines Deutschlandaufenthalts eine Firma kennen gelernt, die sich u. a. auf Software für Displays spezialisiert hat. Nach einer sechsmonatigen intensiven Verhandlungsphase mit Treffen in Minsk und Berlin wurde das deutsch-belarussische Joint-Venture *Confire Media* mit Sitz in Minsk gegründet.

Der erste Auftrag kam vom belarussischen Handelsministerium, das eine Werbetafel für seine Werbekampagne zur Unterstützung heimischer Hersteller orderte. Smirnow füllte sie mit bewegten Bildern. Auch in Zukunft wollen Smirnow und Romanjuk ihre Dienstleistungen gemeinsam anbieten: *Confire Media* liefert die Software, *Belorg S* ist für die Gestaltung und Betreuung der Inhalte verantwortlich. Und dies ist nur der Anfang: Die Partner haben bereits den russischen und ukrainischen Markt ins Visier genommen.



**Name:** Juri Smirnow  
**Unternehmen:** Werbe- und Verlagsagentur Belorg S, Minsk, Belarus  
**Branche:** Werbebranche  
**Funktion:** Geschäftsführer und Inhaber  
**Fortbildung in Deutschland:**  
 02. Juni – 01. Juli 2009  
**Fortbildungszentrum:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel



**Name:** Andrei Romanjuk  
**Unternehmen:** Flemart, Minsk, Belarus  
**Branche:** Software  
**Funktion:** Geschäftsführer und Miteigentümer  
**Fortbildung in Deutschland:**  
 02. Juni – 01. Juli 2009  
**Fortbildungszentrum:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

## New fields of activity for Belarusian advertising professionals

As the managing director and owner of his small advertising agency, *Belorg S*, Juri Smirnov is responsible for almost everything from the financial planning to the fitting of door locks. Six years ago, the trained marketing specialist took over the family business and expanded it further. In addition to standard services such as the creation of logos and print products, his company also offers customers multimedia and outdoor advertising solutions.

Despite his hectic work schedule, the entrepreneur took the time to participate in further training in Germany: “I wanted to develop my management skills and familiarise myself with the work practises of German companies,” he recalls.

On his company visits Smirnov was so taken with the precise time planning and exact distribution of duties, that he used them as stimuli for change within his own organisation. He redefined his employees’ duties, reallocated the fields of responsibility and introduced daily schedules and regular reporting.

These changes were by no means the only outcomes of his stay. He and fellow programme participant, Andrej Romanjuk, discovered a new field of activity in Germany: co-operation in advertising displays. During his time in Germany, Romanjuk, co-owner of software business *Flemart*, got to know a company specialising in software for displays among other things. After an intensive six-month negotiation phase with meetings in Minsk and Berlin, the German-Belarusian joint venture *Confire Media* was established in Minsk.

The first order came from the Belarusian department of commerce, which requested an advertising panel for its campaign to support domestic manufacturers. Smirnov filled it with moving images. Smirnov and Romanjuk wish to continue offering their services together in the future: *Confire Media* supplies the software; *Belorg S* is responsible for the design and maintenance of the content. And this is just the beginning, as the partners already have Russian and Ukrainian markets in sight.

**Name:** Juri Smirnov  
**Company:** Belorg S,  
 Minsk, Belarus  
**Sector:** Advertising industry  
**Position:** Managing Director and Owner  
**Training in Germany:**  
 2 June – 1 July, 2009  
**Training centre:** Wirtschaftsakademie  
 Schleswig-Holstein, Kiel

**Name:** Andrei Romanjuk  
**Company:** Flemart,  
 Minsk, Belarus  
**Sector:** Software  
**Position:** Director and Co-owner  
**Training in Germany:**  
 2 June, 2009 – 1 July, 2009  
**Training centre:** Wirtschaftsakademie  
 Schleswig-Holstein, Kiel

## Energieprojekte für die deutsch-belarussischen Wirtschaftsbeziehungen

Walerja Sudilowskaja liebt ihren Beruf. Das spürt man sofort, wenn man sie mit großer Leidenschaft über die Entwicklung der Bioenergetik oder die Nutzung von Biogas sprechen hört. Sudilowskaja arbeitet in Minsk bei der *Effektive Energiewirtschaft GmbH*, einem wissenschaftlich-industriellen Zentrum für gewerbliche Energiewirtschaft und Automatisierung, das an der Belarussischen Staatsuniversität beheimatet ist.

Nach Deutschland reiste die belarussische Fachkraft mit hohen Erwartungen. Sie wollte Kontakte zu deutschen Unternehmen aus der Energiebranche knüpfen. Das Ziel war, für deutsche Energieausrüster den Vertrieb in Belarus zu organisieren oder sogar die alleinige Vertretung zu übernehmen. Außerdem suchte sie nach Geschäftspartnern für gemeinsame Projekte im Energiebereich.

Während ihres Deutschlandaufenthalts besuchte Sudilowskaja mehrere interessierte deutsche Firmen. Unter anderem führte sie Gespräche mit einer Firma für Dieselmotoren aus Augsburg, einem Energie-Bundesverband sowie einem Biogas-Unternehmen.

Das Ergebnis dieser Treffen waren erste Verhandlungen mit deutschen Ausrüstern über Lieferungen für diverse Projekte in Belarus. Das Stadium der Verhandlungen reichte von regelmäßigem Informationsaustausch und Beratungen bis hin zu konkreten Vorverträgen.

Dass die Gespräche mit den deutschen Geschäftspartnern erfolgversprechend verliefen, lag u. a. am BMWi-Managerfortbildungsprogramm, das Sudilowskaja in Deutschland absolvierte. In verschiedenen Kursen lernte sie die deutsche Geschäftskultur kennen und simulierte Verhandlungssituationen, die sie anschließend in der Praxis umsetzen konnte. Jetzt weiß sie, wie man Kontakte zu deutschen Unternehmen knüpfen und auf hohem Niveau Verhandlungen über Kooperationen führen kann.

Zukünftigen Teilnehmern rät die belarussische Managerin: „Verpassen Sie nicht die Chancen, die Ihnen geboten werden!“



**Name:** Walerja Sudilowskaja

**Unternehmen:** Effektive Energiewirtschaft Minsk, Belarus

**Branche:** Energie

**Funktion:** Mitbegründerin und Managerin

**Fortbildung in Deutschland:** 02. Juni – 01. Juli 2009

**Fortbildungszentrum:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

## Energy projects for German-Belarusian economic relations

That Valeriya Sudilovskaya loves her job becomes self-evident when she holds forth on the development of bio energy and the use of biogas. Sudilovskaja works at *Effektive Energiewirtschaft GmbH*, a scientific-industrial centre for commercial energy and automation based at the Belarusian state university in Minsk.

The Belarusian expert travelled to Germany with high expectations. Her aim was to make contact with Germany companies active in the energy sector, to organise sales in Belarus for German energy suppliers, or to represent them herself. Moreover, she was looking for business partners for joint projects in the energy sector.

During her stay in Germany, Sudilovskaja held talks with several interested German companies including an Augsburg-based diesel engine manufacturer, a federal association of energy service companies, and the Biogas Conference and Exhibition.

These meetings led to preliminary negotiations with German suppliers regarding various projects in Belarus. The negotiations themselves ranged from standard exchanges of information and consultations to pre-contracts.

The promising nature of meetings with German business partners can be attributed in part to the BMWi Manager Training Programme in which Sudilovskaja participated in Germany. She attended various courses in which she learned about German business culture and participated in simulated negotiation scenarios, which she was subsequently able to implement in practice. She now knows how to establish contact with German companies and how to conduct high-level co-operation negotiations.

The Belarusian manager advises future participants: “Never miss the opportunities that are made available to you.”

**Name:** Valeriya Sudilovskaya

**Company:** Effective Energy Management, Minsk, Belarus

**Sector:** Energy

**Position:** Co-founder and Manager

**Training in Germany:** 2 June – 1 July, 2009

**Training centre:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

## Karriereaufstieg dank neuer Managementkompetenzen

Als Iwan Timschin im Herbst 2007 an dem „Training for Partnership“ in Deutschland teilgenommen hat, leitete er die Rechtsabteilung für ein Handelsunternehmen, welches Land- und Baumaschinen nach Belarus importierte. „Der Praxisaufenthalt hat mich in erster Linie dazu animiert, meine Arbeit anders zu strukturieren und auch neue Projekte mutiger anzugehen“, erinnert sich der junge Jurist.

So startete Timschin – neben der Arbeit in der Handelsgesellschaft und der freiberuflichen Tätigkeit für eine Rechtskanzlei – die Gründung einer eigenen Rechtsberatung für Unternehmen: *Erudite*. Zusammen mit zwei Partnerunternehmen, der Wirtschaftsprüfung *Erudite* und dem Buchhaltungsservice *Erudite*, bietet die gleichlautende Firmengruppe einheimischen und ausländischen Unternehmen ein komplexes Portfolio an Dienstleistungen und verspricht dabei eine passgenaue und optimale Lösung für jeden Auftraggeber.

„Das BMWi-Managerfortbildungsprogramm ermöglichte mir die Erweiterung meiner Kompetenzen. Eine besondere Bedeutung spielte dabei das erlernte Fachwissen in Unternehmensmanagement“, resümiert der erfolgreiche Programmabsolvent die Veränderungen in seiner Karriere und die positiven Ergebnisse des Trainings. „Einen starken Einfluss auf meine Entwicklung leistete auch die Kommunikation mit den anderen Teilnehmern des Programms. Viele neue Informationen über verschiedene Themen der Businesswelt und Alltagspraxis von Unternehmen waren mir eine große Hilfe beim Aufbau der eigenen Firma.“

Timschin arbeitet heute an der Weiterentwicklung seiner Gesellschaft und sieht optimistisch in die Zukunft. „Unsere Dienstleistungen sind nicht nur von bereits existierenden Organisationen und Unternehmen gefragt, sondern auch von Geschäftsleuten, die ein Unternehmen in Belarus gründen wollen. Wir unterstützen Geschäftsleute, ihre Unternehmen zu gründen, zu entwickeln und – falls nötig – auch zu schützen.“



**Name:** Iwan Timschin

**Unternehmen:** Erudite, Minsk, Belarus

**Branche:** juristische Dienstleistungen

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 06. November – 05. Dezember 2007

**Fortbildungszentrum:** ARGE Konsortium Neue Bundesländer, Dresden

## Career advancement thanks to new management expertise

When Ivan Timshin participated in the “Training for Partnership” programme in Germany in autumn 2007, he was in charge of the legal department of a commercial enterprise that imports agricultural and construction machinery to Belarus. “First and foremost, the stay motivated me to structure my work differently and to take a bolder approach towards new projects,” the young lawyer says.

So alongside his duties at the commercial enterprise and his freelance work for a law firm, Timshin established his own legal advice service for companies: *Erudite*. The like-named group of companies, which also includes the *Erudite* auditing and accounting services, offers national and overseas companies a comprehensive portfolio of services, promising a made-to-measure, optimal solution for each client.

“The BMWi Manager Training Programme allowed me to develop my expertise. The specialist knowledge acquired in company management played a key role,” the successful programme graduate says of the changes in his career and the positive outcomes of the training.

“Interaction with the other programme participants also had a significant influence on my development. New information on different business issues and everyday company life were a great help to me in the development of my own company.”

Today Timshin is working on developing his company further and is looking ahead with optimism. “Our services are not only in demand among existing organisations and companies,” he says. “We also help entrepreneurs to establish, develop and, where necessary, protect their businesses.”

**Name:** Ivan Timshin

**Company:** Erudite, Minsk, Belarus

**Sector:** Legal services

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 6 November – 5 December, 2007

**Training centre:** ARGE Konsortium Neue Bundesländer, Dresden

## Sonnige Zukunft für deutsch-chinesische Solarkooperation

*Jiangsu Sunrain* verkauft seine Solaranlagen seit vielen Jahren erfolgreich auf dem deutschen Markt. Das chinesische Unternehmen aus der Provinz Jiangsu ist inzwischen zum wichtigsten ausländischen Lieferanten von Solarenergieprodukten in Deutschland aufgestiegen. Qingtai Jiao, einer der Top-Manager dieses Unternehmens, hätte daher nicht gedacht, dass seine Teilnahme am Managerfortbildungsprogramm des BMWi einen derart starken Einfluss auf die gesamte Firmenstrategie haben würde. Denn bisher war *Jiangsu Sunrain* auf dem deutschen Solarenergiemarkt ausschließlich als Zulieferer aufgetreten.

Durch sein Training und die zahlreichen Unternehmensbesuche lernte Jiao jedoch neue Produkte und potenzielle Geschäftspartner kennen, zu denen er Kontakte knüpfte. Mehrere Vertragsabschlüsse waren die Folge. Binnen eines Jahres nach seiner Rückkehr kaufte die Firma in Deutschland eine hochmoderne Solarenergie-Testanlage, Ultraschallschweißer sowie flache Sonnenkollektoren. Weitere Einkäufe sind geplant.

Jiao bewertet seinen einmonatigen Aufenthalt in Deutschland daher äußerst positiv: „Durch das Praktikum habe ich gelernt, wie Deutschlands Technologie unserem Geschäft helfen kann.“ So brachte beispielsweise der Einsatz einer „Mobile Solar Test

Factory“ von einem Stuttgarter Institut im Oktober 2009 laut Jiao großen Erfolg. Diese Testanlage kann die meisten Umwelt- und Wetterbedingungen simulieren und dabei die Solarenergiesysteme testen. *Jiangsu Sunrain* ist der erste chinesische Hersteller, der eine solch hochmoderne Testanlage einsetzt. Damit ist die Firma in der Solarbranche in China führend – was sich auch an wichtigen Unternehmenskennziffern ablesen lässt. So hat sich der Umsatz in den ersten acht Monaten des Jahres 2010 im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Die Zahl der Mitarbeiter stieg seit August 2009 von 4.000 auf 7.500. Inzwischen ist *Jiangsu Sunrain* auch der weltweit größte Hersteller und Exporteur von Solarenergieprodukten.

Allerdings ist das nur der erste Schritt zur Neuausrichtung der Geschäftsstrategie. In nächster Zeit wird *Jiangsu Sunrain* eine Niederlassung in Deutschland aufbauen. Schon lange hatte es die Idee zur Gründung einer solchen Niederlassung gegeben, aber die Umsetzung schien schwierig zu sein. Durch Gespräche mit deutschen Unternehmern und Experten erfuhr Jiao jedoch, dass es viel einfacher ist, in Deutschland zu investieren, als er dachte. Daher schlug er seinem Unternehmen kurz nach der Rückkehr vor, den Plan zur Gründung einer Niederlassung zur besseren Vermarktung seiner Produkte in Deutschland in die Tat umzusetzen – ein weiterer Schritt zu einer deutsch-chinesischen Solarkooperation.



**Name:** Qingtai Jiao

**Unternehmen:** Jiangsu Sunrain Renewable Energy Group, Jiangsu, China

**Branche:** Energiewirtschaft

**Funktion:** Stellvertretender Chefingenieur und Leiter der Außenhandelsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 04. Juli – 01. August 2009

**Fortbildungszentrum:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Sunny future for German-Chinese solar co-operation

After successfully selling its solar energy products on the German market for many years, *Jiangsu Sunrain* has become the country's leading overseas vendor of solar energy products. One of the company's top managers, Qingtai Jiao, didn't expect his participation in the Manager Training Programme to have such an impact on the company's overall strategy. Before the training programme, *Jiangsu Sunrain* was merely a supplier on the German solar energy market.

However, during the training programme's courses and company visits, Jiao learned of new products and met potential business partners. Numerous agreements were reached as a consequence, and within a year of his return to China, the company had purchased a state-of-the-art solar energy test system, ultrasonic welding equipment and flat solar collectors in Germany. Further purchases are planned.

Jiao is full of praise for his stay in Germany: "The internship taught me how German technology can help our company." He says the introduction of a mobile solar test factory from a Stuttgart-based research centre in October 2009 has been a big success. It can simulate most environmental and weather conditions and test solar energy systems. *Jiangsu Sunrain* is the first Chinese manufacturer to use such state-of-the-art test equipment.

The company is the leader in the Chinese solar industry, which is also clear from the key company figures: turnover more than doubled in the first eight months of 2010 as compared with the same period in the previous year. Since August 2009, the number of employees has risen from 4,000 to 7,500. *Jiangsu Sunrain* is now also the largest manufacturer and exporter of solar energy products in the world.

But this is just the first step in the re-orientation of the company strategy. *Jiangsu Sunrain* is planning to set up a branch in Germany in the near future. His company's administrators had been toying with the idea for some time, but were put off on the grounds that it did not seem too straight forward. But when Jiao learned from different German companies and experts, that it was actually not that difficult to invest in Germany he suggested that his company implement their plans. A branch in Germany would constitute a step forward in the solar co-operation between the two countries.

**Name:** Qingtai Jiao

**Company:** Jiangsu Sunrain Renewable Energy Group, Jiangsu, China

**Sector:** Energy

**Position:** Deputy Chief Engineer and Director of the Foreign Trade Department

**Training in Germany:** 4 July – 1 August, 2009

**Training centre:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## „Training for Partnership“ führt zu nachhaltigen Kontakten in der Reinigungsbranche

Charakteristisch für moderne Städte im aufstrebenden Asien sind Hochhäuser. Dies hat in China ein neues und schnell wachsendes Geschäftsfeld entstehen lassen: das Facility Management, also die Bewirtschaftung und Erhaltung derartiger Gebäude. Einer der ersten Anbieter dieses Services war Zhenyu Wangs Unternehmen *Beijing Sincere Building Services* in Peking.

Als Wang versuchte, sein Serviceangebot durch eine Verbesserung der technischen Standards aufzuwerten, bekam er die Chance, am BMWi-Managerfortbildungsprogramm teilzunehmen. Durch den vierwöchigen Aufenthalt in Deutschland im Sommer 2009 sah Wang sein Vertrauen in deutsche Technologie und Produkte bestätigt. Während des Programms besuchte Wang u. a. Firmen in Winnenden und Dresden. Außerdem traf er in Dresden mehrere Fachleute aus seiner Branche. Er war beeindruckt von den fortschrittlichen deutschen Anlagen und Produkten sowie dem modernen Unternehmensmanagement. So bekam Wang eine Vorstellung davon, wie sich sein Unternehmen oder sogar die gesamte Branche in China in Zukunft entwickeln könnte.

Kurz nach dem Abschluss des vierwöchigen Trainings kam Wang wieder nach Deutschland, um eine internationale Fachmesse in Berlin zu besuchen. Auf seine Einladung hin nahmen Vertreter der Gebäudereinigung Dresden an der Gründungsveranstaltung des *Nationalen Höhenreinigerverbandes Chinas* in Dezember 2009 in Peking teil. Dort berichteten die deutschen Experten den Geschäftsführern der chinesischen Reinigungsbetriebe über Innovationen in der deutschen Reinigungsbranche. Dieses Treffen stieß bei den chinesischen Fachleuten auf großes Interesse und weckte den Wunsch, mit deutschen Firmen Partnerschaften aufzubauen und sich in Deutschland weiterzubilden.



**Name:** Zhenyu Wang

**Unternehmen:** Beijing Sincere Building Services Co., Peking, China

**Branche:** Gebäudereinigung

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 04. Juli – 01. August 2009

**Fortbildungszentrum:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## “Training for Partnership” leads to lasting contacts in the cleaning industry

High-rise buildings characterise modern cities in aspiring Asia. In China, this has led to the emergence of the new and rapidly growing sector of facility management – the running and upkeep of such buildings. One of the first to provide this service was Zhenyu Wang’s company, *Beijing Sincere Building Services*.

Wang was offered the opportunity to participate in the BMWi Manager Training Programme when he tried to add further value to his services by improving technical standards. Wang’s confidence in German technology and products was confirmed during his four-week stay in Germany in the summer of 2009. During the programme, he visited companies in Winnenden and Dresden, among others. He also met with several branch experts in Dresden. Impressed by the advanced German systems and products, and modern company management, Wang saw how he could develop his own company – or even the entire branch – in China.

Shortly after completing his four weeks of training, Wang returned to Germany to attend an international exhibition in Berlin. On his invitation, representatives from the Dresden building cleaning services participated in the inaugural conference of the *Chinese national high-rise cleaning association* in Beijing in December 2009. At the event, the German experts explained the innovations in the German cleaning industry to managers from the Chinese cleaning industry. This meeting attracted a great deal of interest among the Chinese experts wishing to establish partnerships with German companies, and to participate in advanced training in Germany.

**Name:** Zhenyu Wang

**Company:** Beijing Sincere Building Services, Beijing, China

**Sector:** Building cleaning

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 4 July – 1 August, 2009

**Training centre:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Lernort Unternehmen: Erwerb interkultureller Managementkompetenzen als Zielstellung

Das BMWi-Managerfortbildungsprogramm im Sommer 2009 war für Chuntao Xu und ihre Firma, den Nahrungsmittelkonzern *Yitong*, ein wichtiges Ereignis.

Durch das Training in Deutschland erhielt Xu sowohl Kontakte mit potenziellen deutschen Geschäftspartnern als auch hilfreiche interkulturelle Einsichten, die ihr Klarheit darüber brachten, warum die Versuche ihrer Firma, Geschäftsbeziehungen mit westlichen Firmen aufzubauen, bisher nicht erfolgreich waren.

Nach ihrer Rückkehr vom Managerfortbildungsprogramm wurde Xu von ihrer Firma befördert. Sie stieg von ihrer bisherigen Position als Einkaufs- und Verkaufsführerin zur Geschäftsführerin auf. Ihr derzeitiges Ziel ist es, Kooperationen mit ausländischen Firmen – möglicherweise deutschen – zu erreichen. Innerhalb nur eines Jahres entwickelte Xu enge Geschäftsbeziehungen mit einem deutschen Hersteller von natürlichen Zutaten für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Xu hatte die Heidelberger

Niederlassung der Firma schon während ihres Praktikums in Deutschland besucht. Aufgrund ihres neuen Wissens über die europäischen Geschäftsgewohnheiten und Denkweisen kann Xu problemlos mit dem deutschen Partner kommunizieren. *Yitong* kauft jetzt von der Firma Aromen für Milchprodukte. Im kommenden Jahr wird das Geschäft um den Kauf von Aromen für Getränke und für Speiseeis erweitert.

Ein anderes Unternehmen aus der Branche, das Xu ebenfalls während des Programms in Hamburg besuchte, hat ein Versuchslabor in China gebaut. Wegen des bereits vorhandenen Kontakts hat Xu's Firma gute Chancen, als Geschäftspartner ausgewählt zu werden.

Durch ihre Teilnahme an einer internationalen Handelsmesse in Frankfurt bekam Xu noch mehr neue Geschäftskontakte mit ausländischen Unternehmen. Dabei fühlt Xu sich „besonders selbstsicher, wenn es sich um deutsche Firmen handelt“, denn deren Mentalität ist ihr nicht mehr fremd.



**Name:** Chuntao Xu

**Unternehmen:** Xuzhou Yitong Food Industry, Xuzhou, China

**Branche:** Nahrungsmittelindustrie

**Funktion:** Geschäftsführerin

**Fortbildung in Deutschland:** 04. Juli – 01. August 2009

**Fortbildungszentrum:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Company learning environment: aiming for intercultural management skills

The BMWi Manager Training Programme in the summer of 2009 was an important event for Chuntao Xu and her company.

Through her training in Germany, Xu made contact with potential business partners and gained useful intercultural insights, which helped her understand why her company's endeavours to develop business relations with Western companies had so far failed to bear fruit.

After completing the BMWi Manager Training Programme and returning to her company, Xu was promoted from her position as head of sales and purchasing to that of managing director. Her aim was to arrange co-operations with overseas companies – perhaps even German ones. Within the space of just one year, she had developed close business relations with a German manufacturer of natural ingredients for the food and beverage industry. She had already visited the Heidelberg-based branch of the company

during her internship in Germany, but her new knowledge of European business practices and thinking allowed Xu to communicate effortlessly with the German partner.

*Yitong* now purchases flavours for dairy products from the new supplier, and in the coming year, will also start to buy flavours for beverages and ice cream.

Another company from this branch, which Xu visited in Hamburg as part of the training programme, has built a test laboratory in China. The existing contacts mean Xu's company stands a good chance of being selected as a business partner.

Xu forged even more new contacts with overseas companies through her participation in an international trade fair in Frankfurt. She now feels "particularly sure of herself when dealing with German companies", because she is familiar with their mindset.

**Name:** Chuntao Xu

**Company:** Xuzhou Yitong Food Industry, Xuzhou, China

**Sector:** Food industry

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 4 July – 1 August, 2009

**Training centre:** Baden-Württemberg International, Stuttgart

## Deutsch-chinesische Zusammenarbeit bei der Trinkwasserversorgung führt zu Gemeinschaftsunternehmen

Dr. Congzhang Zhou ist Geschäftsführer der Firma *Beijing ASTK Technologie und Entwicklung*. Das chinesische Unternehmen hat sich auf die Wasseraufbereitung spezialisiert und ist mit seinen Produkten bereits seit vielen Jahren erfolgreich auf dem chinesischen Markt aktiv.

Mit der Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm verfolgte Zhou das Ziel, die Geschäftskultur in Deutschland kennen zu lernen: „Für mich waren die deutschen Erfahrungen in der Qualitätskontrolle und das Management-Know-how von besonderer Bedeutung.“

Ebenso wichtig war Zhou, erstmalig in direkten Kontakt mit deutschen Unternehmen zu treten. Der chinesische Ingenieur traf bei seinem Deutschlandaufenthalt die Geschäftsführung eines Hightech-Unternehmens für Wasseraufbereitung. Der deutsche Mittelständler hat ein spezielles UV-Verfahren zur Entkeimung von Wasser entwickelt. Beide Seiten zeigten sich rasch an einer Zusammenarbeit interessiert und schlossen schließlich eine Kooperationsvereinbarung. Sie vereinbarten, dass Zhou eine exklusive Vertriebsagentur für die Technologie in China aufbaut.

Zu diesem Zweck gründete Zhou die *Jiangmen Purion Water Treatment Technology Center Co.* Das Gemeinschaftsunternehmen soll spezielle Umweltprodukte anbieten, die – aufbauend auf dem Geschäftsprofil von ASTK – auf den chinesischen Bedarf und Markt abgestimmt werden. Der chinesische Unternehmer freut sich auf die neue Aufgabe: „Die Reinigung von Schmutzwasser und die Entwicklung neuer Technologien speziell für diesen Bereich ist eine riesige Herausforderung, aber auch eine große Chance für den Umweltschutz in China.“ Bereits begonnen hat er mit dem Bau eines Prototyps für einen mobilen Wassercontainer, der in Notfallgebieten zum Einsatz kommen soll, in denen eine reguläre Trinkwasserversorgung nicht mehr möglich ist. Der chinesische Markt soll künftig beliefert werden.

Für Zhou ist das Managerfortbildungsprogramm daher ein echter Türöffner: „Dank des Programms ist es mir gelungen, geeignete Partner zu identifizieren, um diese für China so wichtigen Fortschritte im Bereich des Umweltschutzes in die Wege zu leiten. Die so entstandene deutsch-chinesische Kooperation wird die Möglichkeiten einer nachhaltigen Umweltschutzpolitik in China qualitativ voranbringen und stärken.“



**Name:** Dr. Congzhang Zhou

**Unternehmen:** Beijing ASTK Technologie und Entwicklung, Peking, China

**Branche:** Wasserwirtschaft

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 18. November – 17. Dezember 2008

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Gesellschaft, Köln

## German-Chinese co-operation in the supply of drinking water leads to joint venture

Dr. Congzhang Zhou is General Director of the *Beijing ASTK Technologie und Entwicklung GmbH*. The Chinese water treatment specialist company has been active on the domestic market for many years now.

In participating in the BMWi Manager Training Programme, Zhou aimed to learn about business culture in Germany. “The German experience in quality control and management know-how was particularly important to me.”

It was equally important to Zhou to come into direct contact with German companies for the first time. During his time in Germany, the Chinese engineer met with the management team of a hi-tech manufacturer of water-treatment machinery. The medium-sized company developed a special UV procedure for disinfecting water. Both sides rapidly expressed an interest in a co-operation, and subsequently signed an agreement that Zhou would develop an exclusive distribution agency in China.

He consequently set up the *Jiangmen Purion Water Treatment Technology Center Co. Ltd.* The joint venture will offer special environmental products, which – based on *ASTK*’s business profile – are attuned to Chinese demand and market. The Chinese company is looking forward to this new task: “The purification of contaminated water and development of new technology specifically for this field is a huge challenge, but also a great opportunity for environmental protection in China.”

He has already begun developing a prototype for a mobile water container to be used in emergency situations when regular drinking water supplies are interrupted. He is planning to supply the Chinese market in the future.

For Zhou, the BMWi Manager Training Programme was a real door-opener: “Thanks to the programme, I was able to identify suitable partners to initiate progress in the field of environmental protection, which is so very important to China. The German-Chinese co-operation will advance and reinforce the opportunities for sustainable environmental policy in China.”

**Name:** Congzhang Zhou

**Company:** Beijing ASTK Technology and Development, Beijing, China

**Sector:** Water management

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 18 November – 17 December, 2008

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Solarenergie für Indien setzt sich durch

Gautam Gosch hatte zwei Hauptgründe, sich für das Managerfortbildungsprogramm des BMWi zu bewerben: „Ich wollte die neuesten Managementmethoden lernen, und ich wollte das in Deutschland tun, da dies eines der führenden Länder in der Branche erneuerbare Energien ist.“ Gosch ist Geschäftsführer von *Klystron Electronics*, einem bedeutenden Unternehmen bei der Planung und dem Bau von Elektroanlagen im Osten Indiens. Eine seiner Aufgaben ist es daher, neue Entwicklungen in der Branche auszumachen und deren Potenzial für das eigene Unternehmen abzuschätzen.

In Indien steigt das Interesse an der Nutzung von Sonnenenergie, insbesondere an Aufdach-Photovoltaikanlagen. Vor diesem Hintergrund begann Gosch während des Managerfortbildungsprogramms, deutsche Firmen in der Solartechnikbranche zu kontaktieren. Erste Gespräche waren erfolgreich, und Gosch verhandelt derzeit die Zusammenarbeit in Form eines Joint Ventures mit einem namhaften deutschen Unternehmen auf diesem Gebiet.

In Zukunft plant die Führungskraft eine weitere Diversifikation im Bereich umweltfreundlicher Energietechnik: die Herstellung von Komponenten zur Solarenergieerzeugung und deren Export in benachbarte Länder wie Bangladesch, Thailand, Sri Lanka u. a.

Dabei kann er die Geschäftskontakte nutzen, die er während des Managerfortbildungsprogramms knüpfte – und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auch unter den übrigen indischen Teilnehmern. Als Gründungsmitglied der *Indo German Business Development Association*, der Alumni-Organisation des Programms, will Gosch sein Netzwerk nützlicher Kontakte noch weiter ausbauen.

Persönlich hat er nach eigener Meinung am meisten davon profitiert, wie diszipliniert und strukturiert er jetzt arbeitet. Er setzte außerdem einige Reformen in seinem Unternehmen durch, speziell durch die Reorganisation interner Prozesse: „Wir sind jetzt besser aufgestellt und dies hat zu einem höheren Output und weniger Verschwendung an Zeit und Geld geführt.“ Das wurde auch von den Kunden wahrgenommen.

Gosch kann das Managerfortbildungsprogramm uneingeschränkt weiterempfehlen und hält es für besonders geeignet für kleine und mittlere Unternehmen: „Es ist eine sehr gute Erfahrung, um über den Tellerrand zu blicken und neue Perspektiven zu gewinnen. Führungskräfte in kleineren Unternehmen haben nicht so oft so eine Chance. Sie sollten diese nutzen – es wird sie persönlich weiterbringen und ihnen in ihrem weiteren Arbeitsleben helfen.“



**Name:** Gautam Gosch

**Unternehmen:** Klystron Electronics, Kalkutta, Indien

**Branche:** Energie

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 10. Oktober – 08. November 2009

**Bildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## Solar energy for India prevails

Two key factors motivated Gautam Ghosh's decision to apply for the Manager Training Programme: "I wanted to learn the latest management techniques and to do so in Germany because it is one of the leading countries in the renewable energies sector," the executive director of *Klystron Electronics Pvt. Ltd.* says.

His company is important for the planning and construction of electrical equipment in East India, and as such, one of his tasks is to identify new developments in the field and to assess their potential for his business.

Interest in solar energy, and particularly in rooftop photovoltaic systems, is growing in India. Recognising this potential, Ghosh began contacting German companies in the solar technology industry while participating in the Manager Training Programme. Preliminary talks proved successful, and he is currently negotiating the establishment of a joint venture with a leading German company in this field.

Ghosh's plans for the future include the manufacture of various products necessary for solar energy generation in India, and their subsequent export to neighbouring countries such as Bangladesh, Thai-

land, Sri Lanka. The many business contacts, both German and Indian, he made through the Manager Training Programme will help him to achieve this goal. As a founding member of the *Indo-German Business Development Association*, the Indian programme's alumni organisation, Ghosh wishes to further develop this network of useful contacts.

He believes the greatest benefit he derived from the training was to learn to work in a more disciplined and structured way. He also implemented some changes to his company, specifically by reorganising internal procedures: "We are now better organised, and this has resulted in higher output and less waste – of both time and money." Customers have also noticed this development.

Ghosh unequivocally recommends the Manager Training Programme and thinks it especially suitable for managers of small and medium-sized enterprises: "It's extremely good experience to gain a new perspective and outlook. Managers in smaller companies rarely have this opportunity. They should seize this one – it will further them personally and in their future business life."

**Name:** Gautam Ghosh

**Company:** Klystron Electronics, Kolkata, India

**Sector:** Energy

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 10 October – 8 November, 2009

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

# Deutscher Managementstil für indisches Unternehmen

„Wir sind jetzt besser organisiert, fokussierter und besser darauf vorbereitet, die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen“, sagt Sandeep Mani Tripathi über die Änderungen, die er nach seiner Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm in seinem Unternehmen durchgesetzt hat. Als Gründer und Geschäftsführer der *Premium Group* nutzte Tripathi die Gelegenheit, seine neu erworbenen Kenntnisse umzusetzen und Neuerungen im Management einzuführen.

Die *Premium Group* besteht aus den beiden Firmen *Premium International* und *PI Forwarding Company India*, die im internationalen Handels- und Logistikbereich tätig sind. Vom Managerfortbildungsprogramm erwartete sich Tripathi einen Einblick in die deutsche Geschäftskultur und damit den Zugang auf den europäischen und insbesondere deutschen Markt. Die *Premium Group* arbeitet jetzt mit deutschen Spediteuren zusammen, und für die Zukunft ist ein Ausbau der Geschäfte geplant.

Das Managerfortbildungsprogramm hat Tripathi neue Möglichkeiten dafür aufgezeigt und den deutschen Managementstil nähergebracht: „Wir haben viel von deutschen KMUs gelernt und versuchen nun, dies in unsere Organisation einzubeziehen.“ Insbesondere wurden die internen Abläufe besser

strukturiert und die Verantwortlichkeiten geklärt. Außerdem werden bei der Problembewältigung nun die Belange aller Stakeholder im Unternehmen miteinbezogen. Die Zuständigkeiten sowie der Zeitrahmen für die Problemlösung sind festgelegt. Durch die Einführung strikteren Controllings und die Vereinbarung der individuellen Leistung mit den Mitarbeitern hat sich außerdem der Verkaufsumsatz um rund 30 Prozent erhöht.

Zusätzlich zu den internen Veränderungen der Unternehmensorganisation hat Tripathi auch die Produktpalette erweitert und dem Handel mit internationalen Konsumgütern einen Wellnessdrink hinzugefügt. Im Norden und Westen Indiens wurde der Kundenbestand ausgeweitet.

Für die Zukunft ist noch die ISO-Zertifizierung geplant sowie die Konsolidierung des jetzigen Geschäfts. Danach soll diversifiziert werden: beim internationalen Handel mit Konsum- und Industriegütern sowie in der Speditionsbranche.

Tripathi ist überzeugt, dass er auch persönlich und in seinem Blick auf die Arbeit durch das Managerfortbildungsprogramm profitiert hat: „Ich plane meinen Tag im Voraus, und am Ende des Tages überprüfe ich meine Aktivitäten. Das hilft mir sehr, mehr zu erreichen.“



**Name:** Sandeep Mani Tripathi

**Unternehmen:** Premium Group, Neu-Delhi, Indien

**Branche:** Handel und Logistik

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 10. Oktober – 08. November 2009

**Bildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## German management style for an Indian company

“We are now better organised, more focused, and better prepared to fulfil our customers’ wishes,” says Sandeep Mani Tripathi of the changes he implemented in his company after participating in the Manager Training Programme. As founder and managing director of the *Premium Group*, Tripathi seized the opportunity to make use of his new knowledge and introduce management innovations.

The *Premium Group* consists of two companies, *Premium International* and *PI Forwarding Company India Pvt. Ltd.*, which operate in the fields of international trade and freight forwarding respectively. Tripathi expected the Manager Training Programme to give him an insight into German business culture and thus easier access to the European, and especially German markets. The *Premium Group* now works with German freight forwarders, and is planning to expand in the future.

The Manager Training Programme revealed new opportunities to Tripathi and also provided him with an understanding of German management style: “We learned a lot from German SMEs and are now trying to incorporate this knowledge into our organisation.” In particular we have restructured internal

processes and clarified responsibilities. Moreover we have defined the responsibilities and timeframe for problem solving, and now take the interests of all company stakeholders into consideration. The introduction of stricter controlling and review of individual employee performance has led to a 30 per cent increase in sales turnover.

Beside the changes in company organisation, Tripathi has also expanded the product range and added a health drink to his international consumer goods portfolio. The customer base has also been expanded in northern and western India.

ISO certification is planned in the future, as is consolidation of the existing business. This will be followed by further diversification into the international trade of consumer and industrial goods, and freight forwarding.

Tripathi is convinced that he has benefited both personally and professionally through the Manager Training Programme: “I plan my day in advance, and at the end of each day, I review my activities. This helps me to achieve more.”

**Name:** Sandeep Mani Tripathi

**Company:** Premium Group, New Delhi, India

**Sector:** Retail and logistics

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 10 October – 8 November, 2009

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

## Vertrieb von medizinischen Hygieneartikeln gesteigert

„Das Praktikumsunternehmen, das die Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein für mich ausgewählt hatte, war ein absoluter Volltreffer“, sagt Arman Dilmagambetow aus Kasachstan.

Der Wirtschaftswissenschaftler ist Geschäftsführer der *Sagat Pharm* aus Almaty, mit der er sich zum damaligen Zeitpunkt auf die Herstellung medizinischer Einwegausrüstungen und deren Vertrieb spezialisiert hatte. Aufgrund des hohen Wachstumspotenzials in dieser Branche entwickelten sich die Geschäfte bereits im Gründungsjahr 2006 äußerst vielversprechend. Schnell stieß der junge Unternehmer mit seinem Fünf-Mann-Betrieb an die Grenzen der Machbarkeit. „Ich entschied mich für das Training in Deutschland, vor allem um mein Wissen in Bezug auf die Optimierung von Produktionsprozessen und im Marketing zu erweitern“, sagt Dilmagambetow.

Im Anschluss an seine Fortbildung führte er eine Reihe von strukturellen Veränderungen durch, wozu z. B. die Einführung eines neuen Systems zur Planung und Überwachung von Arbeitsabläufen und die Ein-

richtung eines Qualitätsmanagementsystems gehörten. Außerdem schloss er mit einer traditionsreichen Firma aus Heidenheim an der Brenz einen Vertrag über die Lieferung von medizinischen Hygieneartikeln ab. Kürzlich wurde die Vertragssumme erhöht und die Produktpalette um medizinische Ausstattungen erweitert.

Von seinem kleinen Produktionsbetrieb hat Dilmagambetow sich inzwischen getrennt und konzentriert sich jetzt ganz auf die Produkte des baden-württembergischen Medizinunternehmens, dessen offizieller Händler er mittlerweile ist. Hauptabnehmer sind zurzeit mit über 90 Prozent staatliche Einrichtungen, nur 10 Prozent der Waren werden im Einzelhandel verkauft.

„Mein Ziel ist, den Verkaufsanteil im Einzelhandel kontinuierlich zu erhöhen und die Produkte meines Arbeitgebers auch auf dem freien Markt bekannt zu machen“, sagt Dilmagambetow. Deshalb hat er jüngst ein Konsultationszentrum eingerichtet, in dem sich z. B. Apotheken oder Pflegepersonal über die Produkte unverbindlich informieren können.



**Name:** Arman Dilmagambetow

**Unternehmen:** Sagat Pharm, Aktobe, Kasachstan

**Branche:** Pharmazie

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 18. September – 11. Dezember 2007

**Fortbildungszentrum:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

## Sales of medical hygiene articles increased

“The company the *Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein* selected for me to undertake my internship in was a perfect match,” says Arman Dilmagambetov from Kazakhstan.

The economist is managing director at *Sagat Pharm GmbH* in Almaty, but at the time of his internship he specialised in the company’s manufacture and sale of medical disposable equipment. High growth potential in the sector got the company off to a promising start in 2006. With his team of five, the young entrepreneur rapidly reached the limits of the achievable.

“I mainly decided to participate in the training in Germany to enhance my knowledge of marketing and production process optimisation,” says Dilmagambetov.

Following completion of the training programme, he implemented a series of structural changes, including the introduction of a new planning and

work process monitoring system, and the establishment of a quality management system. He also concluded an agreement with a well-known company from Heidenheim an der Brenz for the supply of medical hygiene articles. The contractually agreed quantities were recently increased and the product range expanded to include medical equipment.

Dilmagambetov has since parted from his small production company and now concentrates entirely on the products of the Baden-Württemberg-based medical company, for which he is the official trader. Ninety per cent of current key customers are state institutions; just ten per cent of products are sold through retail.

“My aim is to continually increase the proportion of retail sales and to advertise the vendor’s products on the free market,” reveals Dilmagambetov. With this in mind he recently set up a Consultation Centre which offers pharmacies and nursing staff information without any obligation to buy.

**Name:** Arman Dilmagambetov

**Company:** Sagat Pharm, Aqtobe, Kazakhstan

**Sector:** Pharmaceutical industry

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 18 September – 11 December, 2007

**Training centre:** Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

## Energieeinsparung im Altai mit deutschen Partnern

Was für Kasachstan gilt, gilt insbesondere für die Provinz Ostkasachstan an der Grenze zu Russland, China und der Mongolei: Die Bevölkerungsdichte ist mit fünf Einwohnern pro Quadratkilometer extrem gering: In Deutschland sind es vierzig Mal so viel. Die Wege in dem vom Altai-Gebirge geprägten Gebiet sind nicht nur weit, sondern oftmals auch schwer zugänglich.

Die langen Transportwege machen die Energie im Rohstoffland Kasachstan teuer, was sich negativ auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirkt. Einer der Gründe, warum sich Irina Matzkewitsch für die Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm entschlossen hatte, war deshalb, Partner für den Niedrigenergiebau zu finden. Die promovierte Psychologin leitet zusammen mit ihrem Mann den knapp einhundert Mann zählenden Betrieb *D-ARC*, der Bauleistungen von der Projektentwicklung bis zur Generalplanung anbietet sowie vorgefertigte Bauelemente für Niedrigenergiehäuser produziert.

Neben Kontakten wollte die Geschäftsführerin in Deutschland auch ihr Wissen im Qualitäts- und Projektmanagement erweitern. „Besonders wertvoll waren für mich die Seminare. Durch sie habe ich es

geschafft, innerhalb eines Jahres ein Qualitätsmanagementsystem einzuführen, das wir im kommenden Jahr zertifizieren lassen. Außerdem gebe ich das Wissen zu Qualitätsmanagement in meinen Kursen weiter, die ich an privaten und staatlichen Hochschulen durchführe“, sagt die Unternehmerin.

Auch im Bereich Geschäftskontakte ist Matzkewitsch mit ihrem Deutschlandbesuch zufrieden. So hat sie eine Software zur Projektierung von Passivhäusern erworben. Für die energetische Sanierung einer Reihe von öffentlichen Gebäuden in schwer zugänglichen Gebieten hat sie in Deutschland Partner gefunden, von denen sie für viele Tausend Euro Produkte bezieht.

„Wir konnten unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um über 70 Prozent steigern und neue Kunden dazugewinnen. Ohne das praxisorientierte Training in Deutschland wäre das so kaum möglich gewesen.“ Davon ist Matzkewitsch überzeugt. Wenn sich die Geschäfte weiterhin so positiv entwickeln, sollen Vertretungen der *D-ARC GmbH* in Astana und in der Hafenstadt Aktau am Kaspischen Meer eröffnet werden.



**Name:** Irina Matzkewitsch

**Unternehmen:** D-ARC, Öskemen, Kasachstan

**Branche:** Bau, Projektentwicklung

**Funktion:** Mitinhaberin und stellvertretende Geschäftsführerin

**Fortbildung in Deutschland:** 25. Oktober – 20. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Wirtschaftsakademie Schleswig Holstein, Kiel

## Energy savings in the Altai with German partners

What goes for Kazakhstan goes for Eastern Kazakhstan in particular. The province, which is located on the border with Russia, China and Mongolia has just five inhabitants per square kilometre - four times fewer than in Germany – and is hard to access because of the Altai mountains.

The lengthy transport routes make energy extremely expensive in the raw material-rich country of Kazakhstan, and that has a negative impact on the country's economic development. This was one of the reasons Irina Matskevich decided to participate in the BMWi Manager Training Programme. She wanted to find partners for low-energy construction projects. Along with her husband, the qualified psychologist manages *D-ARC*, employing almost 100 people and offering construction services ranging from project development through to general planning. The company also manufactures prefabricated building components for low-energy houses.

In addition to contacts, the managing director also hoped the training scheme would help expand her quality and project management skills. "The semi-

nars on these aspects were particularly valuable to me. With their help I was able to introduce a quality management system within the space of just one year, which we had certified the following year. I also pass on quality management expertise in the courses I run at private and state universities," says the entrepreneur.

Matskevich was also satisfied with her stay in Germany in terms of business contacts. She acquired software on passive house development and found partners for the energetic refurbishment of a whole series of public buildings in areas that are difficult to access. The new German partners delivered products worth several thousand euros.

"We were able to increase our turnover by 70 per cent compared to the previous year and we also acquired new customers. This would hardly have been possible without the practice-oriented training in Germany," Matskevich says. If business continues to develop as positively, *D-ARC GmbH* will open subsidiary offices in Astana and the harbour town of Aktau on the Caspian Sea.

**Name:** Irina Matskevich

**Company:** D-ARC, Oskemen, Kazakhstan

**Sector:** Construction, project development

**Position:** Co-owner and Deputy Managing Director

**Training in Germany:** 25 October – 20 November, 2009

**Training centre:** Wirtschaftsakademie Schleswig Holstein, Kiel

## Geschäftserfolge dank Training interkultureller Managementkompetenzen

Schanajar Tapalow entschied sich bereits im Jahr 2000 für den Weg in die Selbständigkeit. Mit der *Infradin* gründete er einen kleinen Betrieb zur Produktion und Wartung von Wasser-, Strom- und Heizungszählern. Zum damaligen Zeitpunkt waren Verbrauchszähler noch eine Seltenheit in dem zentralasiatischen Land, das mit eigenen Öl- und Gasvorkommen gesegnet ist und zu den größten Erdölexporturen weltweit gehört.

Als 2009 die Installation von Energieverbrauchszählern gesetzlich vorgeschrieben wurde, entschloss sich Tapalow zur Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm. „Nachdem Haushalte und Industrie mit Zählern ausgestattet waren, waren meine Auftragsbücher nicht mehr so prall gefüllt. Diese Gelegenheit habe ich für das Managementtraining in Deutschland genutzt, von dem ich mir viele neue Impulse und Know-how für die zukünftige Entwicklung meines Unternehmens erhofft hatte“, sagt Tapalow. Dabei wurde er nicht enttäuscht.

Im Ergebnis führte der studierte Wirtschafts- und Rechtswissenschaftler zahlreiche Kooperationsgespräche und schloss Verträge über die Lieferung von Prüfgeräten und Wasserzählern ab. Darüber hinaus ließ er sich in Deutschland dazu inspirieren, seine Produktpalette um die Produktion von Schutzschranken für elektrotechnische Geräte und Feuerlöscher zu erweitern. Sein wertvolles neu erworbenes Geschäftswissen ließ er zudem jüngst in die Gründung zweier Gesellschaften einfließen, deren Mitinhaber er nun ist: Die *Kazekofinanz* bietet Dienstleistungen im Bereich Marketing, Buchhaltung und Recht an, die *Elit-Cleaning* ist in der Gebäudereinigung tätig – einer komplett anderen Sparte. Beide Unternehmen stecken noch in den Kinderschuhen. Was sie vereint, ist das hohe Wachstumspotenzial für diese Leistungen auf dem kasachischen Markt.

Seinen Erfolg mit deutschen Geschäftspartnern führt Tapalow zu einem guten Teil auf das Training seiner interkulturellen Kompetenzen in Deutschland zurück. „Um die andere Seite zu verstehen, ist es wichtig, auch die andere Geschichte und Kultur, besonders die Geschäftskultur, zu kennen“, sagt er. Als Vizepräsident des Unternehmerverbandes von Astana gibt er sein Know-how gerne als Multiplikator weiter und vermittelt regelmäßig Geschäftskontakte für deutsche Wirtschaftsdelegationen.



**Name:** Schanajar Tapalow

**Unternehmen:** Infradin, Astana, Kasachstan

**Branche:** Installationsbau

**Funktion:** Inhaber

**Fortbildung in Deutschland:** 01. Juni – 30. Juni 2009

**Fortbildungszentrum:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Business success thanks to training in intercultural management skills

Zhanajar Tapalov decided he wanted to become self-employed back in the year 2000. With *Infradin GmbH* he established a small company for the production and maintenance of water, electricity and heating meters. At the time, meters were still a rarity in the central Asian country, which is blessed with oil and gas reserves and is one of the world's largest oil exporters.

Tapalov decided to participate in the BMWi Manager Training Programme when the installation of energy consumption meters became a legal requirement in 2009. "After households and industry were equipped with meters, my order books were no longer as full. I used this opportunity to participate in the management training in Germany from which I hoped for a great deal of new stimulus and expertise for the future development of my company," says Tapalov. And he was certainly not disappointed.

The qualified economist and lawyer ultimately conducted countless co-operation talks and sourced a supplier for test equipment and water meters. Moreover, he was inspired to expand his product range to include the manufacture of safety cabinets for electronic equipment and fire extinguishers. He also recently used his valuable new business knowledge to set up two companies, which he now co-owns: *Kazekofinanz GmbH* offers services in the fields of marketing, accounting and law; *Elit-Cleaning GmbH* is active in the building cleaning industry – a completely different sector. The companies, both of which are still in their infancy, offer services which have massive growth potential on the Kasakhstani market.

Tapalov attributes a large portion of his success with German business partners to the intercultural skills training he received on the programme. "It is important to understand the other side, including their history and culture," he says. As vice president of Astana's trade association, he willingly passes on his know-how as a multiplier, and regularly mediates contacts for German business delegations.

**Name:** Zhanajar Tapalov

**Company:** Infradin, Astana, Kazakhstan

**Sector:** Installation construction

**Position:** Owner

**Training in Germany:** 1 – 30 June, 2009

**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Deutsche Reifen für Autos in Kirgisistan

Die Firma *Asia-Taers*, einer der größten Lieferanten von Autozubehör in Kirgisistan, ist seit 1999 auf dem Markt vertreten. Zu ihrem Sortiment gehören Autoreifen, Motoröle und chemische Mittel. Besondere Aufmerksamkeit schenkt die Firma der Qualität der Ware. Die Firmenleitung ist zudem an der Herausbildung eines qualifizierten Managementteams sehr interessiert.

Irina Amsajewa, die Leiterin der Abteilung für Beschaffung, bewarb sich mit zwei konkreten Zielen um die Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm: Einerseits wollte sie ihre Managementqualitäten weiterentwickeln. Andererseits war es ihr ein Anliegen, neue Lieferanten und neue Ideen für den Geschäftszweig zu finden.

„Die Arbeit unserer Abteilung richtet sich nach dem von der Verkaufsabteilung vorgegebenen Plan. Unsere Aufgabe besteht darin, die Anlieferung einer bestimmten Ware innerhalb des vorgegebenen Zeitraums und in der benötigten Menge zu gewährleisten“, berichtet Amsajewa. „Hierfür ist es wichtig, die Arbeit in der Abteilung effizient zu organisieren.“

Im Rahmen des interaktiven Trainings in Deutschland eignete sie sich Fertigkeiten an, die sie bei der Personalführung erfolgreich anwenden kann.



**Name:** Irina Amsajewa

**Unternehmen:** Asia-Taers, Bischkek, Kirgisistan

**Branche:** Handel

**Funktion:** Leiterin der Abteilung für Beschaffung

**Fortbildung in Deutschland:** 03. Oktober – 31. Oktober 2009

**Fortbildungszentrum:** Export-Akademie Baden-Württemberg, Tübingen

Hatte früher jeder der acht Mitarbeiter ihrer Abteilung seinen eigenen Verantwortungsbereich und war eng spezialisiert, so setzt die Abteilungsleiterin jetzt auf Teamarbeit. Dies hat dazu geführt, dass die Arbeitsprozesse transparenter und effektiver geworden sind und die Atmosphäre in der Abteilung von größerem gegenseitigen Vertrauen geprägt ist. „Jeder Kollege ist nun in der Lage, andere Kollegen in Abwesenheit zu vertreten, sodass die Arbeit nicht mehr liegen bleibt.“

Irina Amsajewa ist es zudem gelungen, neue Geschäftspartner in Deutschland zu finden. „Während meines Aufenthalts habe ich eine neue Lieferantenfirma gefunden. Mit der Firma aus Forchtenberg wurde ein Vertrag über die Lieferung von Autoreifen nach Kirgisistan geschlossen“, berichtet die Programabsolventin von ihren Erfolgen. „Die erste Warenpartie wurde schon im Oktober 2009 verladen. Im Jahr 2010 kamen sechs weitere Container bei uns an.“

*Asia-Taers* will nicht nur importieren, sondern prüft jetzt die Möglichkeit, Nüsse und Hülsenfrüchte aus der Region nach Deutschland zu exportieren. Die Warenmuster wurden bereits an eine Reihe spezialisierter deutscher Betriebe versandt. Ein Unternehmen zeigte Interesse am Kauf von 80 Tonnen Bohnen. Außerdem war ein Besuch in Kirgisistan geplant, um die Produktionsbedingungen kennen zu lernen und die Verträge zu unterzeichnen. Sollte dieses Projekt Realität werden, könnten bald die Lastwagen auf dem Weg nach Deutschland die Früchte von den Feldern der sonnigen Republik bringen.

## German tyres for cars in Kyrgyzstan

*Asia-Taers*, one of the largest suppliers of car parts in Kyrgyzstan, has been present on the market since 1999. Its product range includes car tyres, engine oil and chemical agents. The company pays particular attention to product quality, and the company leadership is also keen to develop a qualified management team.

Head of procurement, Irina Amsayeva, applied to participate in the BMWi Manager Training Programme with two concrete aims in mind. She wanted to develop her management skills and identify new suppliers and ideas.

“Our department’s work is determined by the sales department’s plan,” Amsayeva explains. “Our task is to supply a particular product within the specified period and to guarantee the required volume. It is important to organise the department’s work efficiently for this.”

Within the scope of the interactive training in Germany, she was able to acquire skills she can successfully apply in personnel management. While in the past, each of the eight employees in her department had their own highly specialised area of responsibility,

the department manager is now committed to the principle of team work. This has made work processes more transparent and effective, and led to an atmosphere of mutual trust in the department.

“Each colleague is now in a position to cover for a colleague in the event of sickness, which means work is not left undone.”

Irina Amsayeva also successfully forged new business relations in Germany. “During my internship we signed a deal with a Forchtenberg-based company for the supply of car tyres to Kyrgyzstan,” the programme graduate reports of her successes. “The first delivery was made back in October 2009, and a further six containers arrived in 2010.”

*Asia Taers* not only wants to import, but is now also investigating opportunities to export nuts and pulses from the region to Germany. A sample has already been sent to a series of specialist German companies, one of which expressed interest in purchasing 80 tons of beans. Furthermore a visit to Kyrgyzstan was planned to learn about production conditions and to sign contracts. Should the project become a reality, lorries could soon be transporting foodstuffs from the republic to Germany.

**Name:** Irina Amsayeva

**Company:** Asia-Taers, Bishkek, Kyrgyzstan

**Sector:** Retail

**Position:** Head of the Procurement Department

**Training in Germany:** 3 – 31 October, 2009

**Training centre:** Export-Akademie Baden-Württemberg, Tübingen

## Kleines Vertriebsunternehmen für Molkereiprodukte mit großer Zukunft

Die Unternehmerin Ibarat Kurbanowa kam im Herbst 2009 mit der ersten usbekisch-kirgisischen Gruppe nach Deutschland. Erst ein halbes Jahr zuvor hatte die Molkereitechnologin aus Bischkek ihr eigenes Unternehmen gegründet: *TEIK Trade* – ein Vertrieb für Käseprodukte. Viele kleine Molkereien in der kirgisischen Provinz haben kaum Möglichkeiten, ihre Produkte zu vermarkten. Kurbanowa öffnet ihnen die Türen der Supermärkte und Restaurants der Hauptstadt, berät in Fragen der Technologie der Käseherstellung und der technischen Ausrüstung.

So war das praxisorientierte Training für die Führungskraft eine hervorragende Gelegenheit, die Produktionsbedingungen in Deutschland kennen zu lernen. Vor allem das Qualitätsmanagement in der Lebensmittelindustrie hat sie beeindruckt: „Die Ordnung in der Produktion und die perfekte Sauberkeit bei eigentlich an sich nicht reinlichen Prozessen stehen hervor.“

Der Besuch bei einer Molkerei im bayerischen Steingaden brachte neben dem Erfahrungsaustausch auch eine Kooperation zustande: Kurbanowa übernimmt für den Edlkäse-Hersteller seither den Vertrieb in Kirgisistan. Bereits mehrere Lieferungen aus Deutschland sind nach Bischkek gekommen.

Das kleine Unternehmen ist schon im ersten Jahr gewachsen. Zu den anfänglich fünf Mitarbeitern kamen noch drei weitere hinzu. Auch ein großer Hersteller von Tomatenpaste hat der *TEIK Trade* seinen Vertrieb anvertraut. Anstehende Projekte sind die Eröffnung eines Internet-Shops und die Etablierung eigener Käsemarken. Zwei hat Kurbanowa bereits entwickelt und registriert: „Bio-Gold“ und „Dymow“.

Neuen Teilnehmern gibt die erfolgreiche Unternehmerin einen Rat: „Bereiten Sie Ihren Deutschlandaufenthalt präzise vor. Durch die Gründungsphase meiner Firma hatte ich kaum Zeit, Unternehmen im Vorfeld zu kontaktieren. Dadurch habe ich meine Chancen nicht vollständig genutzt. Machen Sie es besser!“



**Name:** Ibarat Kurbanowa

**Unternehmen:** TEIK Cheese Sales & Distribution, Bischkek, Kirgisistan

**Branche:** Lebensmittelvertrieb, Beratung, Molkereitechnologien

**Funktion:** Geschäftsführerin

**Fortbildung in Deutschland:** 04. Oktober – 30. Oktober 2009

**Fortbildungszentrum:** Export-Akademie Baden-Württemberg GmbH, Tübingen

## Small distribution company for dairy products with a bright future

Entrepreneur Ibarat Kurbanova came to Germany in autumn 2009 with the first Uzbek-Kyrgyzstani group. The dairy technologist from Bishkek had established her own cheese product distribution, *TEIK Trade*, just six months earlier. As many small dairies in the Kyrgyzstani province have few opportunities to market their products, Kurbanova gives them access to supermarkets and restaurants in the capital city, and also advises on cheese production issues and technical matters.

The practice-oriented training was an excellent opportunity for the manager to learn about production conditions in Germany, and she says she was especially impressed with quality management in the food industry. “Of particular note was the production organisation and the cleanliness during inherently unclean processes.”

Her visit to a dairy and cheese company in the Bavarian municipality of Steingaden didn’t only offer insights into local practices, but also led to a co-operation which put Kurbanova in charge of distribution for the fine cheese manufacturer across Kyrgyzstan. Several deliveries from Germany have already arrived in Bishkek.

The small company grew in its first year, with three new employees joining the original team of five. A major tomato paste manufacturer has also entrusted *TEIK Trade* with its distribution, and future projects include the launch of an Internet shop and establishment of in-house cheese brands. Kurbanova has already developed and registered two: ‘Bio-Gold’ and ‘Dymov’.

The successful entrepreneur has the following advice for future programme participants: “Prepare your stay in Germany carefully. The fact that my company was in the start-up phase meant that I barely had time to contact companies in advance and led to my not making full use of my opportunities. You should use yours better!”

**Name:** Ibarat Kurbanova

**Company:** TEIK Cheese Sales & Distribution, Bishkek, Kyrgyzstan

**Sector:** Food sector, consulting, dairy technology

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 4 – 30 October, 2009

**Training centre:** Export-Akademie Baden-Württemberg, Tübingen

## Internet-Reisebüro in Kirgisistan eröffnet

Meerim Sydykowa arbeitet seit 2005 in der Reisebranche. Ihr Arbeitgeber, der Reiseanbieter *Bilet*, ist eine Vertretung der zweitgrößten russischen Fluggesellschaft *S7 Airlines* in Kirgisistan. Das Unternehmen ist dabei, sein Angebot zu erweitern und neben dem Verkauf von Flügen auch Pauschal- und Individualreisen anzubieten. Diese Sparte soll Meerim Sydykowa aufbauen.

Mit dem Ziel, direkte Anbieter verschiedener Reiseleistungen zu akquirieren sowie eigene Führungsqualitäten zu stärken, bewarb sich Sydykowa für die Fortbildung in Deutschland. Während des BMWi-Managerfortbildungsprogramms besuchte sie ein Hannoveraner Unternehmen und machte sich mit dem Onlinebuchungssystem von Hotels und Appartements vertraut. Das zahlt sich für sie nun doppelt aus, denn die Führungskraft hat in der Firma einen Partner für die weltweite Hotelreservierung gefunden.

Mit zwei weiteren Mitarbeitern konzipiert und vertriebt Sydykowa heute Individual- und Gruppenreisen zu den beliebtesten Urlaubszielen. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung und guter Kontakte kann sie konkurrenzfähige Preise anbieten. Durch ein gezieltes Webmarketing erhöht sie kontinuierlich den Bekanntheitsgrad ihres Unternehmens. Seit 2010 bietet *Bilet* mit 15 Filialen in Kirgisistan sowie je einer in Moskau und Almaty auch Onlinebuchungen an. „Unsere Kunden können jetzt weltweit Flüge auswählen, Autos und Hotels reservieren und mit Kreditkarte oder per Überweisung bezahlen. Auch in unseren Filialen in Bischkek können bargeldlose Zahlungen vorgenommen werden.“

„Was wir unbedingt von unseren deutschen Kollegen lernen sollten, sind die Identifikation mit dem eigenen Unternehmen und der Teamgeist. Das wird uns helfen, unsere Verkäufe weiter zu steigern und die Nummer 1 im Ticketvertrieb zu werden“, sagt Sydykowa.



**Name:** Meerim Sydykowa

**Unternehmen:** Bilet, Bischkek, Kirgisistan

**Branche:** Reisebranche

**Funktion:** Vertriebsleiterin Reiseservice

**Fortbildung in Deutschland:** 01. Oktober – 07. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Internet travel agency opened in Kyrgyzstan

Meerim Sydykova has worked in the travel industry since 2005. Her employer, travel agent *Bilet*, represents the second largest Russian airline in Kyrgyzstan, *S7 Airlines*. The company is currently expanding its range of services to offer package tours and tailor-made trips in addition to flights. Meerim Sydykova is responsible for developing these sectors.

Sydykova applied for the training programme in Germany in order to acquire suppliers of different travel services and to enhance her own leadership skills. Whilst on the scheme, she visited a Hanover-based company and familiarised herself with the hotel and apartment online booking system. This paid off doubly, because the Hanover company became *Bilet*'s partner for worldwide hotel reservations.

Sydykova and two of her colleagues now design and operate individual and group travel to the most popular tourist destinations. Her many years of experience and good contacts mean she is able to offer competitive prices, and she uses targeted Internet marketing to boost the company's profile. In 2010, *Bilet* began offering an online booking option in addition to its 15 offices in Kyrgyzstan and branches in Moscow and Almaty. "Our customers can now book flights, reserve hire cars and hotels, and pay by credit card or bank transfer worldwide. It is also possible to make cashless payments in our offices in Bishkek."

"What we should definitely learn from our German colleagues is the identification with one's own company and the sense of team spirit," Sydykova says. "This will help us to further boost our sales and to become number one in ticket sales."

**Name:** Meerim Sydykova

**Company:** Bilet, Bishkek, Kyrgyzstan

**Sector:** Travel industry

**Position:** Sales Manager Travel Services

**Training in Germany:** 1 October – 7 November, 2009

**Training centre:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Moderne Klimaanlage für die Moldau

Geschäfte mit Deutschland sind für Witali Derkatschi nichts Neues: Bereits seit fünf Jahren ist sein Unternehmen, die *Sanara-Prim*, Service-Partner eines deutschen Heizungsbauers in der Republik Moldau. Derkatschis Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm im Sommer 2009 war daher nicht seine erste Reise nach Deutschland – wohl aber seine erfolgreichste.

Der junge Geschäftsführer hatte bereits im Vorfeld mehrere Treffen mit Lieferanten aus der Belüftungs- und Heizungsbranche arrangiert. So besuchte er Firmen in Luckenau, in Werl und in Gunzenhausen. Mit einem Hersteller für Kesselsysteme entwickelte sich daraufhin eine langfristige Zusammenarbeit. Die im Training gesammelten Kenntnisse in Verhandlungstechnik haben Derkatschi außerdem geholfen, bereits seit 2007 laufende Gespräche mit einem Hersteller von Heizsystemen erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Seit Januar 2010 vertreibt er die Heizsysteme in Moldau.

Von seiner Fortbildung in Deutschland hatte sich Derkatschi auch persönlich viel versprochen: „Mit der Entwicklung der Marktwirtschaft steigen die Anforderungen an Erfahrungen und Kenntnisse von Führungskräften. Ständige Fortbildung ist ein Muss.“ Seine Erwartungen an die Fortbildung wurden voll erfüllt. Vor allem im Finanz- und Qualitätsmanagement lernte er hinzu – und setzte seine neu gewonnenen Kenntnisse direkt nach seiner Rückkehr um. Seinen Mitarbeitern lässt Derkatschi nun mehr Eigenverantwortung. Im Vertrieb führte er ein neues Bericht- und Kontrollsystem ein.

Als Best-Practice-Beispiel dienten ihm die vom Fortbildungszentrum organisierten Unternehmensbesuche. Derkatschi faszinierten insbesondere die Organisation und Optimierung von Produktionsprozessen sowie der Einsatz von innovativen und energiesparenden Technologien.



**Name:** Witali Derkatschi

**Unternehmen:** Sanara-Prim, Kischnau, Moldau

**Branche:** Wasserversorgung, Heizungs- und Klimaanlage

**Funktion:** Geschäftsführer und Mitinhaber

**Fortbildung in Deutschland:** 07. Juni – 04. Juli 2009

**Fortbildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## Modern air conditioning units for Moldova

Doing business with Germany is nothing new for Vitalij Derkaci. His company, *Sanara-Prim*, has been a German heating installer's service partner in the Republic of Moldova for five years now. Derkaci's participation in the BMWi Manager Training Programme in the summer of 2009 was therefore not his first visit to Germany, but it was definitely his most successful.

The talented manager arranged several meetings with suppliers from the ventilation and heating sector in advance of his trip, and therefore made visits to companies in Luckenau, Werl and Gunzenhausen. These led to a long-term partnership with a boiler system manufacturer. The skills acquired during the training programme also helped Vitalij Derkaci successfully conclude long-running negotiations with a manufacturer and supplier of heating systems. *Sanara-prim* has consequently been marketing those heating systems in Moldova since January 2010.

Derkaci also had high personal expectations of his training in Germany: "The experience and expertise required of management staff increase as the market economy develops, so ongoing training is an absolutely must." He was not disappointed by the scheme, in which he learned a great deal about financial and quality management, knowledge he was able to implement immediately on his return. Derkaci's colleagues now assign him with greater responsibility, and he is introducing a new reporting and control system in the sales department.

Company visits organised by the training centre served as examples of best practices. Derkaci is particularly fascinated by the organisation and optimisation of production processes, and by the use of innovative and energy-saving technologies.

The successful entrepreneur has the following advice for future participants: "Formulate the aims of your training as clearly as possible before your trip, as the organisers arrange the programme especially according to participants' requests."

**Name:** Vitalij Derkaci

**Company:** Sanara-Prim, Chişinău, Republic of Moldova

**Sector:** Water supply, heating systems and air conditioning

**Position:** Managing Director and Co-owner

**Training in Germany:** 7 June – 4 July, 2009

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

## Wohnungsbau in Chisinau boomt mit deutscher Hilfe

Die Nachfrage nach preiswerten Wohnungen in der moldauischen Hauptstadt Kischinau ist seit Jahren ungebrochen. Profitiert davon hat auch Minodora Rukan mit ihrer *Ecosem Group*. Dass die Zukunftsaussichten des moldauischen Bauunternehmens weiterhin gut sind, liegt nicht zuletzt an den innovativen Finanzkonzepten seiner Inhaberin, Minodora Rukan, selbst. Dank mehrstufiger Finanzierungspläne kommt das Unternehmen bei neuen Bauvorhaben ohne Kredite aus, denn die neuen Wohnungseigentümer sorgen mit ihrer Anzahlung für ausreichende Finanzmittel.

In Deutschland wollte Rukan vor allem die Arbeitsprozesse in der deutschen Baubranche kennen lernen. Bei mehreren Unternehmensbesuchen sah sie, wie der Einsatz von Baumaschinen und Arbeitskräften auf einer Großbaustelle organisiert wird. Auch im Qualitätsmanagement lernte die studierte Ökonomin einiges hinzu: „Um unsere Produkte auf dem moldauischen Markt besser zu positionieren und unseren Service zu verbessern, müssen wir ein System zur Qualitätssicherung einführen. Langfristig streben wir eine ISO-Zertifizierung an.“ Hilfe in diesem Bereich kam auch von einem Seniorexperten aus Deutschland, der im Oktober 2009 das moldauische Unternehmen besuchte. Einen weiteren Besuch in Kischinau plant sie für dieses Jahr.



**Name:** Minodora Rukan

**Unternehmen:** Ecosem Group, Kischinau, Moldau

**Branche:** Bauwesen

**Funktion:** Inhaberin und Finanzvorstand

**Fortbildung in Deutschland:** 07. Juni – 04. Juli 2009

**Fortbildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

Die *Ecosem Group* arbeitet bereits seit Jahren mit deutscher Technik, u.a. mit Betonmaschinen sowie Bagger- und Baumaschinen. Daher nutzte Rukan ihren Aufenthalt in Deutschland, um den Einsatz der Technik auf einer Baustelle live zu erleben. Sie war mit den gewonnenen Erkenntnissen mehr als zufrieden: „Die Beratung war wirklich gut. Jetzt weiß ich, wie ich die Technik optimal nutzen kann.“

Nach ihrer Rückkehr nach Kischinau stellte die Führungskraft die Weichen für weiteres Wachstum: *Ecosem* wurde in drei eigenständige Unternehmensbereiche aufgeteilt, in die eigentliche Baufirma, den Immobilienvertrieb und den Verkauf von Porestein aus eigener Produktion. Verwaltung und Controlling wurden dadurch erleichtert. 2010 kam ein vierter Bereich dazu: Bau und Sanierung von Wasserversorgung und Kanalisation sowie Installation von autonomen Gas-Heizungsanlagen für Mehrfamilienhäuser. Der gute Ruf des Unternehmens hat es der *Ecosem Group* ermöglicht, bei 30 Prozent aller kommunalen Aufträge der Hauptstadt den Zuschlag zu bekommen.

Künftigen Teilnehmern des Programms empfiehlt Rukan: „Schauen Sie genau zu und nehmen Sie alles auf, was Ihnen gezeigt wird – denn Sie wissen nicht immer, was Sie zu Hause brauchen können. Manchmal kann eine Kleinigkeit viel bewegen.“

## Home construction in Chişinău booms with help from Germany

Affordable housing in the Moldovan capital of Chişinău has been in high demand for many years, a reality from which Minodora Rucan and her *Ecosem Group* have benefited. That the Moldovan construction company's future prospects remain good are not least due to the innovative financing concepts of company owner, Minodora Rucan. Thanks to multi-level financing plans and down payments from new homeowners, the company is able to continue launching new building projects without taking out loans.

In Germany, Rucan primarily wanted to learn more about the work processes in the German building industry. During several company visits, she observed how construction machinery and workmen were organised on a large building site. The qualified economist also picked up a tip or two about quality management: "We must introduce a quality assurance system to better position our products on the Moldovan market and enhance our service. In the long term, we strive for ISO certification." Help in the field of quality management also came from a German senior expert, who visited the Moldovan company in October 2009. She is planning another visit to Chişinău this year.

The *Ecosem Group* has worked with German technology – including cement mixers, diggers and construction machinery – for several years now. So Rucan used her time in Germany to witness the use of the technology on a real-life building site. She was more than satisfied with the insights she gained: "I received really good advice. Now I know how to make optimal use of the technology."

After her return to Chişinău, the manager set the course for further growth, dividing *Ecosem* into three divisions: a construction company, a real estate agency and a department dedicated to the sale of company-made porous rock. Administration and controlling were facilitated as a consequence. In 2010 a fourth division was added. It is responsible for the construction and refurbishment of water supplies and canalisation and the installation of autonomous gas heating systems for multi-family houses. The company's good reputation has allowed the *Ecosem Group* to win 30 per cent of all of the capital city's municipal contracts.

Rucan advises future participants: "Pay close attention and record everything you are shown, for you never know what you might need at home. Sometimes a mere trifle can have a huge impact."

**Name:** Minodora Rucan

**Company:** Ecosem Group, Chişinău, Republic of Moldova

**Sector:** Civil engineering

**Position:** Owner and Chief Finance Officer

**Training in Germany:** 7 June – 4 July, 2009

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

## Deutsch-mongolische Bankenkooperation entwickelt sich positiv

Die junge Managerin Baasanjaw kam im Auftrag ihres Arbeitgebers, der *Khan Bank*, nach Deutschland. Mit rund 4.000 Angestellten und 488 Filialen ist sie die größte Bank der Mongolei. Die Leiterin der Rechtsabteilung hatte sich gut auf ihren Praxisaufenthalt vorbereitet und sehr darauf gefreut, wieder nach Deutschland zu kommen – schließlich hatte sie vor sieben Jahren Außenhandelsrecht in München studiert. „Ich habe nicht nur Unternehmen ausgesucht, welche ich besuchen wollte, sondern auch die konkreten Ansprechpartner. Noch aus der Mongolei schickte ich ihnen die Themen, die ich besprechen wollte. So konnten wir die Treffen optimal nutzen.“

Die *Khan Bank* arbeitet schon lange mit einer deutschen Großbank zusammen. Bei einem Treffen galt es, diese Kooperation um weitere Bereiche, wie die Außenhandelsfinanzierung, zu erweitern. Konkret ging es in den Gesprächen mit einer Bank und einem

Kreditversicherer um die Bereitstellung eines Kredits für die mongolische *APU AG*. Mit großem Erfolg: Zum ersten Mal bewilligte der Kreditversicherer einem mongolischen Importeur einen Kredit in Höhe von mehreren Millionen Euro zur Absicherung eines Anlagenkaufs. Das soll kein Einzelfall bleiben. Auch mit einer weiteren Bank ist ein Kooperationsvertrag in Planung.

Baasanjaw möchte gern auch deutsches Know-how in ihre Heimat mitnehmen. So machte sie sich bei einem Fortbildungsinstitut mit neuen Methoden der Personaleinstellung vertraut und stellte zwei effiziente Verfahren sofort nach ihrer Rückkehr in ihrem Unternehmen vor. Derzeit plant sie die Umsetzung.

„Ich habe mich gefreut, die Veränderungen in Deutschland nach meinem Studium zu sehen. Viele Anregungen habe ich mit nach Hause genommen.“



**Name:** Nawagchamba Baasanjaw

**Unternehmen:** Khan Bank, Ulan Bator, Mongolei

**Branche:** Bankwesen

**Funktion:** Leiterin der Rechtsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 08. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

## Positive development of the German-Mongolian banking co-operation

Navagchamba Baasanjav came to Germany on behalf of her employer, the *Khan Bank*. With some 4,000 employees and 488 branches, it is the largest bank in Mongolia. The senior legal advisor, who had studied foreign trade law in Munich seven years earlier, was well-prepared for her stay and very much looked forward to revisiting Germany.

“I didn’t only select the companies I wanted to visit beforehand, but the specific contact as well. Before I set out, I sent them the topics I wanted to discuss, so we could make optimal use of our meeting time.”

The *Khan Bank* has been working with a leading German bank for a long time. The aim of one of Baasanjav’s meetings was to extend this co-operation to areas such as foreign trade financing. In particular, the talks with the bank and a credit insurer focused on

providing the Mongolian company, *APU AG*, with a loan. And they proved a success: for the first time ever, the German credit insurer agreed to grant a Mongolian importer a loan for several million euros for the purchase of equipment. And a co-operation agreement is also planned with another bank.

As Baasanjav also wanted to take German know-how back home with her, she attended a training institute to learn about new methods of personnel recruitment. Upon her return to Mongolia, she presented two efficient procedures to her company and is now planning their implementation.

“I was glad to see the changes that had occurred in Germany since my graduation. Much of what I saw will be an inspiration for change back home.”

**Name:** Navagchamba Baasanjav

**Company:** Khan Bank, Ulaanbaatar, Mongolia

**Sector:** Banking

**Position:** Senior Legal Advisor

**Internship in Germany:** 11 October – 8 November, 2009

**Training centre:** Consortium Carl Duisberg Centren, Cologne

## Mongolische Bierbrauer nutzen deutsche Technik

Seit fünf Jahren arbeitet Awirmed Mendbajar bei der *APU*, dem mongolischen Marktführer in der Herstellung von Bier und Wodka. Rund die Hälfte des in der Mongolei produzierten Bieres kommt aus seiner Brauerei. Vor zehn Jahren absolvierte der Einkaufsleiter sein BWL-Studium in Berlin. Jetzt freut er sich über die Chance, seine Fachkenntnisse durch seine Teilnahme am Managerfortbildungsprogramm des BMWi aufzufrischen: „Die Wirtschaft ändert sich heute sehr schnell. So ein Update hat mir sehr gut getan.“

Die Stärkung seiner Managerkompetenzen war jedoch nicht das einzige Ziel für seinen Deutschlandaufenthalt. Seit Monaten hatte Mendbajar an einem Großprojekt der *APU* gearbeitet: der Erweiterung der Brauerei. Die Kapazitäten der Produktionsanlagen des Unternehmens waren zu dieser Zeit voll ausgelastet und mussten weiter ausgebaut werden. Eine neue Gäranlage mit zwölf Tanks und eine Abfüllanlage wurden bereits in Deutschland bestellt. Der Bau der Produktionshallen begann im Herbst 2009.



**Name:** Awirmed Mendbajar

**Unternehmen:** *APU*, Ulan Bator, Mongolei

**Branche:** Getränkehersteller

**Funktion:** Leiter der Einkaufsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 8. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

Ein kritischer Punkt des Projekts war die Finanzierung des Kredites für die Brauerei-Erweiterung. Während seiner Zeit in Deutschland verhandelte Mendbajar darum auch mit einer deutschen Großbank und einem Rückversicherer und erhielt von diesen eine Zusage über die Finanzierung der Maschinen. Die *APU* entschied sich schließlich für einen Kredit bei einer europäischen Entwicklungsbank, da dieser nicht nur den Kauf der Anlagen, sondern auch Umsatzkapital sowie weitere Investitionen in Gebäude und Infrastruktur abdeckte.

„Wir haben das Projekt wirklich in einer sehr kurzen Zeit durchgeführt, sodass wir schon im Juni 2010 die Brauerei-Erweiterungsarbeiten abgeschlossen hatten. Nun haben wir in der Brauerei eine Kapazität von 500.000 Hektoliter pro Jahr und eine neue Dosenlinie mit einer Kapazität von 15.000 Dosen pro Stunde“, sagt Mendbajar. Seit dem Sommer 2010 wird das Bier „made in Mongolia“ bereits ausgeliefert.

„Wir Mongolen sind oft zurückhaltend. Aber wir dürfen nicht scheu sein, sondern müssen die Gelegenheiten nutzen. Es ist sogar unsere Pflicht, das Maximale aus unserem Aufenthalt zu machen“, resümiert Mendbajar. „Ich möchte mich bei den Organisatoren für die guten Firmenkontakte bedanken. Für die weniger erfahrenen Teilnehmer war das eine sehr große Hilfe, denn zahlreiche deutsche Firmen sind noch zurückhaltend bei der Kooperation mit mongolischen Unternehmen.“

## Mongolian brewer uses German technology

Avirmed Mendbayar has been working at *APU*, the leading Mongolian beer and vodka manufacturer, for five years now. Around half of the beer produced in Mongolia comes from his brewery. Ten years ago, the purchasing manager completed his degree in business studies in Berlin. As head of *APU*'s purchasing department, he therefore looked forward to refreshing his knowledge and skills by participating in the Manager Training Programme. "The economy changes extremely rapidly these days. So an update was very good for me," Mendbayar observes.

However, improving his management skills was not Mendbayar's only goal. For months, he had been working on a massive scale expansion of the brewery, which was working to full capacity. A new fermentation plant with twelve tanks and a bottling system had already been ordered in Germany. Construction of the production halls began in autumn 2009.

Crucial to the expansion project was a loan. During his time in Germany, Mendbayar negotiated with a leading German bank and a reinsurance company, and was granted a loan for the machinery. *APU AG* ultimately opted for a loan from a European development bank, which not only covered the purchase of machinery but gave him some working capital and enough to invest in buildings and infrastructure.

"We really did implement the project in a very short space of time, and had completed the expansion work by June 2010. We now have a capacity of 500,000 hectolitres per year, and a new can production line with a capacity of 15,000 cans per hour," says Mendbayar. 'Made in Mongolia' beer has been available since the summer of 2010.

"We Mongolians are often cautious. But we should not be shy; we must take advantage of the opportunities that arise. It is our duty to make the most of our stay here," Mendbayar sums up. "I would like to thank the organisers for arranging the excellent contact with companies. This was very helpful, especially for less experienced participants, because many German companies are still cautious when it comes to co-operating with Mongolian companies."

**Name:** Avirmed Mendbayar

**Company:** *APU*, Ulaanbaatar, Mongolia

**Sector:** Beverage company

**Position:** Head of Procurement

**Training in Germany:** 11 October – 8 November, 2009

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Frische Management-Ideen für die Getränkeindustrie der Mongolei

Die *Vitafit Group*, ein Hersteller von Softdrinks, ist in der ganzen Mongolei bekannt. Schließlich beherrscht das Unternehmen fast ein Drittel dieses Marktes im eigenen Land und wächst stetig weiter. Jedes Jahr soll ein neues Geschäftsfeld hinzukommen. Dies ist eine der Aufgaben des jungen Managers Chuluunchimeg Tuguldur.

Um frische Ideen aufzuspüren und passende Partner in Deutschland zu finden, entschied sich Tuguldur für die Teilnahme am Managerfortbildungsprogramm des BMWi. Seine hervorragenden Deutschkenntnisse und die bereits seit Jahren bestehenden Kontakte seiner Firma zu einem Anlagenbauer und zu einem Lebensmittellogistiker halfen dem Jungmanager, seine ambitionierten Ziele zu erreichen.

Bei einem Besuch bei dem Lebensmittellogistiker bekam Tuguldur wichtige Hinweise für den Aufbau eines eigenen Lieferdienstes in den 21 Provinzen des Landes. Als „Highlight“ seines einmonatigen Aufenthalts in Deutschlands bezeichnete er seinen Besuch bei dem Hersteller von Getränkeabfüllanlagen. Dies nicht nur wegen der neuen Anlagen, die er erwerben möchte, sondern auch wegen des dualen Ausbildungssystems, welches den mongolischen Manager beeindruckte. Tuguldur beschloss, sich für eine Kooperation auf diesem Feld starkzumachen.

Sein Heimatunternehmen setzt auf europäische Standards: So sollen neue, moderne Flaschenetiketten für Softdrinks von einer deutschen Designer-Firma entworfen werden. Ebenfalls beschlossene Sache ist der Kauf von Kunststoffpaletten in Deutschland. Für ein neues Geschäftsfeld hat die Führungskraft deutsche Geschäftspartner gefunden. Mit ihm will *Vitafit* den Vertrieb von hochwertigem deutschen Kinderspielzeug in der Mongolei aufbauen.



**Name:** Chuluunchimeg Tuguldur

**Unternehmen:** Vitafit Group, Ulan Bator, Mongolei

**Branche:** Getränkehersteller

**Funktion:** Leiter der Planungsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 08. November 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

## Fresh management concepts for Mongolia's beverage industry

Soft drinks producer, *Vitafit Group*, is very well known in Mongolia. It already dominates a third of the domestic market, and continues to grow, with plans for the addition of a new business segment every year. Seeing this through is one of manager Chuluunchimeg Tuguldur's responsibilities.

In order to find fresh inspiration and identify suitable German partners, Tuguldur decided to participate in the Manager Training Programme. His excellent German language skills and the contacts his company already had with a food logistics specialist and a manufacturer of filling and bottling systems, helped the young manager achieve his goals.

During a visit to the food logistics company, the Mongolian manager collected important information for the development of the delivery service his company is planning to launch in Mongolia's 21 provinces. Tuguldur describes his visit to the manufacturer of beverage bottling facilities as a "highlight" of his one-month stay in Germany. He was not only impressed by the new equipment he planned to purchase, but by the dual training system. So impressed in fact, that he has decided to petition for a co-operation in this field.

His company values European standards, which is why their new soft drinks bottle labels will be designed by a German company. He has also decided to buy plastic pallets in Germany, and has even found a German partner for a new business segment: the distribution and sale of top-quality German toys.

**Name:** Chuluunchimeg Tuguldur  
**Company:** Vitafit group, Ulaanbaatar, Mongolia  
**Sector:** Soft drinks manufacturer  
**Position:** Senior Manager of the Planning Department  
**Training in Germany:** 11 October – 8 November, 2009  
**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Fortbildung als Weichensteller

Auch nach sechs Jahren ist Radik Baschirow vom Nutzen seines dreimonatigen Praxisaufenthalts in Deutschland überzeugt: „Ohne das Managerfortbildungsprogramm in Deutschland wäre ich heute nicht da, wo ich bin.“

Als der Ingenieur und diplomierte Übersetzer sich zur Teilnahme am Programm entschloss, war er noch bei der *Kasanorgsintes* in der Fabrik für die Herstellung von Stickstoff, Sauerstoff und Kälte angestellt. Der Konzern, mit Sitz in der tatarischen Hauptstadt Kasan, ist der größte Produzent von Polyethylen in Russland und beschäftigt 9.000 Mitarbeiter.

Der damalige Leiter der Abteilung Abwasserbehandlung interessierte sich in Deutschland für moderne Verfahren zur Abwasserreinigung. Nach seiner Fortbildung gelang es ihm, sich in die Konzipierung eines Umweltmanagementsystems in seiner Fabrik einzubringen. Baschirow betreute die Durchführung eines externen Umweltmanagement-Audits. Auch in Bezug auf die im Werk eingesetzten Ausrüstungen verschaffte er sich Gehör. Schließlich ent-

schied sich die Unternehmensleitung für ein System zur Ultrafiltrationsreinigung der Abwässer. Hinzu kamen im Laufe der letzten Jahre eine Luftzerlegungsanlage und über ein Dutzend Spezialpumpen. Von der Qualität der Produkte von verschiedenen Firmen aus Deutschland konnte sich der Abteilungsleiter in deutschen Klärwerken überzeugen. Die Projekte haben eine Gesamtinvestitionssumme von mehreren Millionen Euro.

Im Frühjahr 2011 wechselte Baschirow zu seinem vor-maligen Partner und baut seither für die pfälzische Firma das Geschäft in Tatarstan auf. Die Firma schätzte die langjährige und zuverlässige Zusammenarbeit mit dem Ingenieur von *Kasanorgsintes*. Baschirow kannte sich zudem wie kein Zweiter mit den Produkten aus. Als Regionalleiter ist der Ingenieur nun für den Vertrieb der Spezialpumpen in der autonomen russischen Republik an der Wolga zuständig. Einer seiner größten Kunden ist sein früherer Arbeitgeber, an den er bereits mehrere Pumpen geliefert hat. Für die Zukunft ist geplant, eine Filiale der deutschen Firma in Kasan zu eröffnen und die Vertriebstätigkeit in Tatarstan zu erweitern.



**Name:** Radik Baschirow

**Unternehmen:** KSB in Kasan, Russland

**Branche:** Maschinenbau

**Funktion:** Vertriebsleiter

**Fortbildung in Deutschland:** 27. September – 16. Dezember 2005

**Fortbildungszentrum:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Further training as a resource investigator

Even after six years Radik Bashirov is still convinced of the benefits of his three-month stay in Germany: “Without the BMWi Manager Training Programme in Germany, I wouldn’t be where I am today.”

When the engineer and qualified translator decided to participate in the programme, he was still working at *Kazanorgsintez* in the nitrogen, oxygen and dry ice production plant. The company based in the Tartar capital of Kazan is the largest producer of polyethylene in Russia and employs a workforce of 9,000.

The former head of the wastewater treatment department was interested in Germany’s modern procedures for wastewater treatment, and after his training he actively participated in the design of an environmental management system at his production plant. After overseeing an external environmental management audit, and voicing his concerns about the equipment used in the plant, Bashirov convinced management to opt for a wastewater ultra filtration system. Over the subsequent few

years, the company also acquired an air separating system and over a dozen special pumps such as Bashirov had seen in German wastewater treatment plants. The projects involved investments totalling several million euros.

In spring 2011, Bashirov moved companies to join his former partner, and has been developing business in Tatarstan for a Palatinate-based manufacturer ever since. The company values the long-standing and reliable co-operation with the engineer from *Kazanorgsintez*. Bashirov is also extremely familiar with the company’s products, and as regional manager, he is responsible for the sale of special pumps in the autonomous Russian republic on the Volga. His former employer is one of his biggest customers, and he has already delivered several pumps to them. In the future, he plans to open a subsidiary of the German company in Kazan, and to expand the sales activities in Tatarstan.

**Name:** Radik Bashirov

**Company:** KSB, Kazan, Russia

**Sector:** Mechanical engineering

**Position:** Sales Manager

**Training in Germany:** 27 September, 2005 – 16 December, 2005

**Training centre:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Ökologische Innovationen steigern die Rentabilität

Sein ganzes Berufsleben verbindet der junge Ingenieur Pawel Finagin mit dem Chemiekombinat *Soda*. Schon seine Diplomarbeit beschäftigte sich mit technologischen Lösungen für das Unternehmen und wurde so zur Eintrittskarte in die Firma. Die steile Karriere aber verdankt der Manager mit deutschen Wurzeln nicht zuletzt seiner Lebenseinstellung: „Man soll dort bleiben, wo man gebraucht wird“.

Und gebraucht wird Finagin in seinem Heimatunternehmen *Soda*. Das vor 65 Jahren gebaute Chemiekombinat suchte bereits seit Längerem nach effektiven Methoden, um das Entstehen nicht nutzbarer Produktionsabfälle zu reduzieren. Denn pro Kilogramm Soda entstehen zehn Kilogramm flüssiges Kalziumchlorid, welches heute in riesigen Kläranlagen gesammelt werden muss, um dann in den Fluss Belaja geleitet zu werden. Diese Technologie ist nicht nur umweltbelastend, sondern verschlingt hohe Investitionen für den Bau immer neuer Sammelbecken.

Einen Monat vor seinem Deutschlandaufenthalt wurde Finagin offiziell mit der Lösung dieses Problems betraut. Der Manager fokussierte sofort seine Reise auf dieses Projekt, kontaktierte deutsche Technologie-Anbieter und vereinbarte Termine für

Besichtigungen. Durch das Vergleichen verschiedener Ansatzlösungen in Deutschland und Italien, das er vorher bereits bereist hatte, konnte er sich ein klares Bild vorhandener Verfahren machen.

Bereits einen Monat nach seiner Heimreise führte die *Soda* eine Ausschreibung für den Bau einer Filtrierstation durch. Den Zuschlag für das Millionen-Projekt erhielt ein deutsches Unternehmen aus Köln mit einer Null-Abfall-Technologie. Die modernen Filtrationsanlagen verwandeln den Abfall in feste Masse, welche als Baumaterial oder als Dünger für saure Böden genutzt werden kann, und reines Kalziumchlorid – Rohstoff für gefragtes Granulat.

Die Investitionen sollen sich bereits nach zwei Jahren amortisieren. Der Verzicht auf den Bau teurer Sammelbecken und der Verkauf neuer Produkte macht dies möglich. Die überfüllten Klärfelder werden nach und nach rekultiviert und der Fluss Belaja wird nicht mehr verunreinigt. Eine Lösung, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch zukunftsweisend ist.

„Man muss sich immer klare und realistische Ziele setzen“, gibt der erfolgreiche Manager Finagin neuen Programmteilnehmern auf den Weg mit.



**Name:** Pawel Finagin

**Unternehmen:** Soda, Stadt Sterlitamak, Republik Baschkortostan, Russland

**Branche:** Chemie

**Funktion:** Leiter der Abteilung für Innovation und Technologieentwicklung

**Fortbildung in Deutschland:** 08. September – 07. Oktober 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

## Ecological innovations boost profitability

Engineer Pavel Finagin has been with the *Soda* chemical works his entire working life. He focused on technological solutions for the company in his dissertation, which subsequently served as his ticket into the company. The manager with German roots owes his fast-tracked career to his attitude to life: “One should stay where one is needed.”

And Pavel Finagin is most certainly needed at *Soda*. The chemical works, which were built 65 years ago, had long been looking for effective ways of reducing unusable production waste – ten kilograms of fluid calcium chloride are produced for every kilogram of soda, and the by-product is collected in vast waste water treatment plants before being fed back into the Belaja river. This technology is not only detrimental to the environment, but also requires massive investments for the construction of increasingly modern collection tanks.

One month before his stay in Germany, Pavel Finagin was officially entrusted with finding a solution to this problem, so he contacted German technology providers and arranged appointments for visits. By comparing different solutions in Germany and Italy

– where he had previously spent some time – he was able to gain a clear impression of the existing procedures.

Just one month after Finagin’s return, *Soda* published a call for tender for the construction of a filtration plant. A German company based in Cologne won the bid for the million-euro project with its zero waste technology. The modern filtration station converts the waste into solid matter – which can then be used as a building material or as a fertiliser for acidic soils – and into pure calcium chloride, the in-demand raw material needed for granulate.

The investments are expected to amortise within just two years. Foregoing the construction of expensive collection tanks and the sale of new products made this possible. The overfilled absorption fields are gradually being recultivated and the Belaja is no longer contaminated. This is a solution that is future-oriented both in terms of ecology and economics.

Successful manager Finagin advises future programme participants: “Always set yourself realistic goals.”

**Name:** Pavel Finagin

**Company:** Soda, Sterlitamak, Republic of Bashkortostan, Russia

**Sector:** Chemical industry

**Position:** Head of the Innovation and Technological Development Department

**Training in Germany:** 8 September – 7 October, 2009

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Hochwertige Druckerzeugnisse für Sibirien aus Heidelberg

Denis Hodanowitsch ist Mitinhaber der *City-Press* aus dem sibirischen Tjumen und seit Gründung des Unternehmens 2002 dabei. In den acht Jahren seiner Geschäftstätigkeit hat er nicht nur die Verantwortung für verschiedene Unternehmensbereiche innegehabt. In diesem Zeitraum hat er sich zudem kontinuierlich fortgebildet.

2006 stand die Druckerei mit ihren 52 Angestellten vor wichtigen Entscheidungen. Interne Analysen, für die Hodanowitsch maßgeblich zuständig war, wiesen darauf hin, dass das Unternehmen dringend modernisiert werden musste. Neben einer Reihe von strukturellen Veränderungen im Betrieb waren Investitionen in neue Druckmaschinen unumgänglich, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

„Zunächst sollte eine kostengünstige japanische Anlage gekauft werden. Doch dank eines von mir aufgestellten Finanzierungsplans entschied man sich, in eine höherwertige Anlage zu investieren“, erinnert sich Hodanowitsch. Er besuchte eine Reihe von deutschen und russischen Druckereien, die mit Maschinen eines bedeutenden deutschen Druckmaschinen-Herstellers arbeiten, und überzeugte sich von deren Qualität. Anschließend entschied er sich für die Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm in Deutschland.



**Name:** Denis Hodanowitsch

**Unternehmen:** City-Press, Tjumen, Russland

**Branche:** Drucktechnik

**Funktion:** Mitinhaber und kaufmännischer Leiter

**Fortbildung in Deutschland:** 19. September – 18. Oktober 2006

**Fortbildungszentrum:** ARGE Konsortium Neue Bundesländer, Dresden

„Dieser Schritt war für mich folgerichtig, nicht nur um die Gelegenheit zu nutzen, persönlichen Kontakt zum Hersteller aufzunehmen. Von besonderer Bedeutung waren auch die Fachseminare und der Besuch deutscher Druckereien, die mir wertvolle Impulse gegeben haben.“

Der Restrukturierungsplan, den Hodanowitsch im Anschluss an seine Fortbildung erstellte, umfasste u. a. die Schließung unrentabler Unternehmensbereiche, die Einsparung von Arbeitsplätzen, die Auslagerung von Design und Transport sowie die Anschaffung einer Druckmaschine. Durch die Summe der Veränderungen ist es der *City-Press* gelungen, die Qualität ihrer Erzeugnisse zu steigern und ihre Produktpalette zu erweitern. Im Jahr 2007 erhielt er darüber hinaus den ersten Preis im Innovationswettbewerb des BMWi.

Hodanowitsch setzt auch in Zukunft auf Qualität „made in Germany“. Eine ergänzende Anlage des Druckmaschinen-Herstellers steht auf dem Plan, und auch die neue Bogenglattstoßmaschine kommt aus Deutschland. Außerdem werden Farben und Zubehör aus Deutschland bezogen.

# Top-quality print products for Siberia from Heidelberg

Denis Hodanovich is the co-owner of *City-Press* in the Siberian city of Tyumen and has been with the company since its establishment back in 2002. In the eight years of his involvement in the business, he has not only been responsible for different divisions but has continually participated in further training courses.

In 2006, the printing company with a workforce of 52 faced important decisions. Internal analyses, for which Hodanovich was primarily responsible, indicated that the company was in urgent need of modernisation. In addition to a series of structural changes within the company, investments in new print machinery were pinpointed as essential to keeping the business competitive.

“Initially there were plans to buy a low-budget Japanese system, but thanks to the financing plan I prepared, we decided to invest in a higher-quality model,” Hodanovich recalls. He visited a series of German and Russian printing companies, which worked with machines made by a renowned German manufacturer, and satisfied himself of their quality. He subsequently decided to participate in the BMWi Manager Training Programme in Germany.

“This step was logical for me – not only because of the opportunity to personally establish contact with manufacturers but because the specialist seminars and visits to German printing companies were invaluable sources of inspiration.”

The restructuring plan that Hodanovich prepared following his training included measures such as closing unprofitable company divisions, reducing work positions, outsourcing the design and transport stages, and procuring a printing machine. The various changes allowed *City-Press* to enhance the quality of its products and expand its product range. In 2007 Hodanovich was awarded first prize in the BMWi’s innovation competition.

He remains committed to ‘made in Germany’ quality in the future. His company is planning to buy another system from the German manufacturer, and its new sheet jogging machine is also German made. In addition, they buy inks and accessories from Germany every year.

**Name:** Denis Hodanovich

**Company:** City-Press, Tyumen, Russia

**Sector:** Print technology

**Position:** Co-owner and Commercial Manager

**Training in Germany:** 19 September – 18 October, 2006

**Training centre:** ARGE Konsortium Neue Bundesländer, Dresden

## Innovative Hochtechnologien aus Sibirien angeboten

Igor Sinkin ist Geschäftsführer von *SibTotschMasch* – dem Sibirischen Zentrum für präzisen Maschinenbau und Konstruktion. Im Auftrag der Wissenschaft, der Maschinenbauindustrie und der Medizin fertigt das Omsker Hightech-Unternehmen auf den individuellen Bedarf angepasste Pressformen, Prototypen und Bauteile in Kleinserie an. Neben herkömmlichen Materialien wie Keramik und Metall bieten die Sibirjaken ihre Leistungen zunehmend auch im Bereich innovativer Werkstoffe, wie der Nanokeramik, an.

Die hochwertigen Produkte von *SibTotschMasch* wurden mehrfach ausgezeichnet. So erhielt er im Jahr 2007 den zweiten Preis im Innovationswettbewerb des BMWi. Durch seine internationale Ausbildung und Ausrüstung hat sich der Geschäftsmann entscheidende Wettbewerbsvorteile auf dem sibirischen Markt verschafft.

„Wir haben hochqualifiziertes Fachpersonal und kommen kaum hinterher, alle unsere innovativen Ideen umzusetzen. Allein im Jahr 2010 haben wir vier Patente für Gelenkprothesen erhalten. Aber für unsere weitere Entwicklung fehlt es uns an Anlagen. Und – durch die Wirtschaftskrise – leider oft auch an Finanzierungsmöglichkeiten“, fügt Sinkin hinzu.

Im Anschluss an seine Fortbildung in Deutschland war es ihm noch rechtzeitig gelungen, Anlagen von deutschen Firmen anzuschaffen. Derzeit plant er den Kauf eines Lasersinters aus Bayern, mit dem kostengünstig Komponenten direkt aus elektronischen Daten hergestellt werden können.

„Durch das Managementtraining in Deutschland habe ich gelernt, die Ziele meiner Firma präziser zu formulieren. Bei strategischen Entscheidungen fällt es mir nun leichter, die richtige Wahl zu treffen. Nicht zuletzt dank der neuen Maschinen produzieren wir jetzt zwei- bis dreimal schneller – und das zum halben Preis. So können sich auch mittelständische Unternehmen unsere Leistungen leisten.“



**Name:** Igor Sinkin

**Unternehmen:** SibTotschMasch, Omsk, Russland

**Branche:** Maschinenbau, Zubehör

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 22. Februar – 23. März 2005

**Fortbildungszentrum:** Konsortium Bildungszentrum am Müggelsee GmbH, Berlin

## Innovative high technology from Siberia offered

Igor Sinkin is the Managing Director of *SibTotschMasch*, the Siberian centre for precision mechanical engineering and construction. The Omsk-based hi-tech company manufactures customised dies, prototypes and construction components in small series for the scientific, mechanical engineering and medical industries. In addition to conventional materials such as ceramic and metal, the company increasingly offers its services in the field of innovative materials such as nanoceramics.

*SibTotschMasch's* top quality products have won multiple awards, including second place in the BMWi's 2007 innovation competition. Thanks to his international training and equipment, Sinkin has created decisive business advantages on the Siberian market.

"We have highly-qualified specialists and can barely manage to implement all our innovative ideas. In 2010 alone, we received four patents for joint prostheses," Sinkin says. "However, we lack the facilities, and as a result of the economic crisis also the financial means, for further development."

Following his training in Germany, he was able to acquire equipment from German companies. He is currently planning the purchase of a laser sinter system from a Bavarian company, in order to create affordable components directly from electronic data.

"The management training in Germany taught me to formulate my company's aims more precisely, and I now find it easier to make the right strategic decisions. Last but not least, thanks to the new machines, we now manufacture two to three times faster – and for half the price. This means that medium-sized companies can now also afford our services."

**Name:** Igor Sinkin

**Company:** SibTotschMasch, Omsk, Russia

**Sector:** Mechanical engineering, supplies

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 22 February – 23 March, 2005

**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

# Deutsches Know-how für russische Bauingenieure und Bauarbeiter

Die Reise nach St. Petersburg war nicht der erste Russlandaufenthalt von Jan Blumtritt – wohl aber der erste berufsbedingte. Im Auftrag seines Arbeitgebers, einem Anbieter von Aus- und Weiterbildungen in verschiedenen Bereichen der Baubranche, sollte er die bestehenden Kontakte zu russischen Bauunternehmen stärken und neue Projekte akquirieren. Der Bedarf an qualifizierten Spezialisten in Russland ist groß. Zwischen der staatlichen Ausbildung und den heutigen Anforderungen an Bauingenieure und Bauarbeiter klafft jedoch immer noch eine große Lücke.

Der russische Partner vor Ort, das *Ressourcenzentrum St. Petersburg*, organisierte für Blumtritt eine Reihe von Firmenbesuchen, unter anderem bei der *Wodakanalstroj*, einem Kanalbau-Unternehmen. Bereits zwei Monate später wurde ein Vertrag über die Durchführung von Bildungsmaßnahmen in Deutschland geschlossen. Kurze Zeit später kam eine russische

Fortbildungsgruppe von Tiefbauingenieuren zur Weiterqualifizierung nach Thüringen. Auch der bestehende Kontakt zum Bauindustrieverband entwickelte sich erfolgreich. Über den russischen Fachverband kam eine Gruppe von angehenden Bauingenieuren zum Praktikum nach Gera, eine weitere Gruppe, bestehend aus 22 Berufsschullehrern, machte sich mit dem deutschen System der Ausbildung in der Baubranche vertraut.

„Gerne würden wir noch mehr Gruppen weiterqualifizieren. Aber die russische Bauwirtschaft leidet immer noch – stärker als andere Wirtschaftszweige – unter den Folgen der Wirtschaftskrise. Aktuell wird lieber in Technik und Materialien investiert als in Bildung. Das ist besonders bedauerlich vor dem Hintergrund, dass teure Technik und hochwertige Produkte auch fachgerecht angewendet werden müssen. Alles ist nur so gut wie das schlechteste Glied in der Kette“, sagt Blumtritt.



**Name:** Jan Blumtritt

**Unternehmen:** Bildungswerk BAU Hessen-Thüringer e. V., Gera, Deutschland

**Branche:** Aus- und Weiterbildung

**Funktion:** Dozent für Holzbau und Verantwortlicher für Auslandskontakte

**Fortbildung in Russland:** 10. September – 29. September 2007, St. Petersburg

## German know-how for Russian civil engineers and construction workers

Although not his first visit to St. Petersburg, it was Jan Blumtritt's first business trip. On behalf of his employer, a provider of advanced and further training in various fields within the construction industry, Blumtritt was charged with reinforcing existing contacts with Russian construction companies and acquiring new projects. Demand for qualified specialists is high in Russia, where there is still a large gap between state training and the present-day requirements made of civil engineers and construction workers.

The Russian partner, the *Ressourcenzentrum St. Petersburg*, organised a series of company visits for Jan Blumtritt, including to *Wodakanalstroj AG*, a canal construction company. Just two months later, an agreement was reached on training measures in Germany, and not long after that a group of Russian civil engineers came to Thuringia for further training.

Existing contacts with the construction industry association were also successfully developed. A group of budding construction engineers came to Gera for an internship organised through the Russian trade association, and a further group of 22 vocational school teachers familiarised themselves with the German construction industry's training system.

"We would like to train more groups, but the Russian construction industry is still suffering the consequences of the economic crisis more than other sectors. At present, investment is being made in technology and materials, rather than in training. This is particularly regrettable in light of the fact that costly technology and high-quality products must also be used correctly. Things are only as good as the weakest link in the chain," says Blumtritt.

The tutor has not only established invaluable contacts through the programme, but has enhanced his intercultural and management skills. "I have learned a great deal through the programme – particularly about how business works in Russia and how you go about finding the right decision-makers," he says.

**Name:** Jan Blumtritt

**Company:** Bildungswerk BAU Hessen-Thüringer e.V., Gera, Germany

**Sector:** Advanced and further training

**Position:** Tutor for Wooden Structures and responsible for Overseas Contacts

**Training in Russia:** 10 – 29 September, 2007; St. Petersburg

## Deutscher Zulieferer der Metallverarbeitenden Industrie in St. Petersburg erfolgreich

Der Arbeitgeber von Artur Braun produziert Spann- und Greifsysteme für verschiedenste Anwendungen des modernen Maschinen- und Anlagenbaus. Da die Gründung einer Niederlassung in Russland bevorstand, entschied man sich, den für die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten zuständigen Länderreferenten an der Fortbildung für deutsche Führungskräfte in St. Petersburg teilnehmen zu lassen. Nach der Rückkehr des gelernten Wirtschaftsingenieurs und einer Standortanalyse fiel die Wahl auf die Stadt von Peter dem Großen, St. Petersburg.

„Ich freute mich sehr über diese Entscheidung. Während meines Aufenthalts konnte ich hier hilfreiche Kontakte knüpfen und kann auch weiterhin auf die Unterstützung von russischer Seite zählen. Man hat mich bei der Suche nach einem Büro und nach Lagerflächen unterstützt. Die guten Kontakte zur *Polytechnischen Universität* halfen mir außerdem bei der Suche nach geeignetem Personal“, sagt Braun.

Die russische Vertriebsniederlassung hat im Oktober 2009 ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Braun hat die Chance zur beruflichen Weiterentwicklung genutzt und ist Geschäftsführer der Niederlassung geworden.

Fünf Mitarbeiter organisieren von der Stadt an der Newa aus den Vertrieb in Russland, zwei weitere sind vor Ort in Zentralrussland und im Ural tätig. Das Unternehmen befindet sich auf Wachstumskurs, mittelfristig soll bis auf zehn Mitarbeiter aufgestockt werden.

Die dreiwöchige Fortbildung in St. Petersburg beinhaltete auch die Schulung interkultureller Kompetenzen, ein wichtiger Erfolgsfaktor für alle Unternehmen, die auf dem russischen Markt aktiv werden möchten. „Man kann nicht nach Russland gehen mit typisch deutschem Verständnis“, verrät Braun das Geheimnis seines Erfolgs.

Neben seiner Tätigkeit engagiert sich Braun als Vorstand im *Deutsch-Russischen Management Netzwerk e. V.*, der Vereinigung ehemaliger Programmteilnehmer. Rund ein Drittel aller Alumni sind mittlerweile Mitglied, Braun war einer der Mitbegründer des Vereins. Er fördert den Erfahrungsaustausch in Bezug auf das Russlandgeschäft und ist das Bindeglied zu den zahlreichen Vereinigungen des staatlichen russischen Managerfortbildungsprogramms.



**Name:** Artur Braun

**Unternehmen:** SCHUNK GmbH & Co. KG, Lauffen, Deutschland

**Branche:** Maschinenbau, Zulieferindustrie

**Funktion:** Geschäftsführer der Niederlassung in St. Petersburg

**Fortbildung in Russland:** 30. Oktober – 18. November 2006, St. Petersburg

## German supplier for the metal-working industry successful in St. Petersburg

Arthur Braun works for a company that produces clamping and gripping devices for a whole range of applications in modern machinery and plant engineering. In light of plans to set up a branch in Russia, the company decided to send a consultant responsible for the Commonwealth of Independent States (CIS) to participate in the St. Petersburg training programme for German executives. Upon his return, and upon completion of location analysis, St. Petersburg was chosen as the location for the branch.

“I am extremely pleased with this decision. I was able to establish useful contacts during my stay, and can also continue to count on support from the Russian side,” Braun says. “I was assisted in my search for an office and warehousing space, and the excellent contacts at the *Polytechnic University* also helped me in my search for suitable personnel.”

The Russian distribution office began operating in October 2009. Braun used the opportunity to participate in the vocational training programme and is now managing director of the branch.

Five employees organise distribution within Russia from the office on the Newa river, a further two are based in Central Russia and in the Urals. The company is growing, and staff numbers are expected to increase to ten in the medium term.

The three-week training programme in St. Petersburg also included intercultural skills training, an important factor for the success of all companies wishing to be active on the Russian market. “You cannot go to Russia with the typical German mindset,” Braun reveals the secret of his success.

In addition to the responsibilities at his company, Braun is also on the committee of the *Deutsch-Russisches Management Netzwerk e.V.*, the association for former programme participants. Around a third of all alumni are now members. As one of the association’s founders, Artur Braun promotes the exchange of experience regarding business with Russia, and is the contact to the countless associations of the Russian state manager training programme.

**Name:** Artur Braun

**Company:** SCHUNK GmbH & Co. KG, Lauffen, Germany

**Sector:** Mechanical engineering, supply industry

**Position:** Branch Managing Director, St. Petersburg

**Training in Russia:** 30 October – 18 November, 2006; St. Petersburg

## Mittelständler gelingt mit staatlicher Unterstützung der Sprung nach Russland

Die *Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG* ist ein klassisches mittelständisches Unternehmen. Der Familienbetrieb aus dem Gebiet Siegerland beliefert seit rund 60 Jahren Industrieunternehmen mit Schleifmitteln und Klebetechnik. Mit einem Exportanteil von 17 Prozent ist er auch auf dem internationalen Markt erfolgreich tätig. In den letzten Jahren hat Geschäftsführer Jan Krückemeyer den russischen Markt verstärkt ins Visier genommen – zunächst mit nur mäßigem Erfolg.

„Nachdem wir in den Jahren 2003 bis 2005 erfolglos eine Menge Geld und Zeit in das Unternehmensziel Russland investiert hatten, habe ich 2009 einen erneuten Versuch gestartet – diesmal mit Hilfe des Fortbildungsprogramms für deutsche Führungskräfte in Russland, welches ebenfalls vom BMWi gefördert wird. „Seither geht fast alles“, freut sich der Betriebsökonom.

Und das, sagt Krückemeyer, liege nicht zuletzt daran, dass das Programm in Russland auch von staatlicher russischer Seite gefördert wird. So hat z. B. die *St. Petersburger Stiftung für die Entwicklung von KMU*, die er über das Programm kennen gelernt hatte, für seine zehntägige Geschäftsreise nach Russland die komplette Terminplanung und Logistik übernom-

men. Bei zwei weiteren Reisen nach Nowosibirsk und Moskau haben ihn staatliche regionale Wirtschaftsförderungsagenturen bei den Einreiseformalitäten, der Geschäftspartnersuche, der Kontaktaufnahme und der Organisation der Geschäftstermine unterstützt.

„Der besondere Nutzen ist für mich, dass ich als ehemaliger Teilnehmer von den staatlichen Stellen bevorzugt behandelt werde und große Hilfe erfahre, die meine Erwartungen immer weit übertroffen hat“, sagt Krückemeyer.

Über das Netzwerk des Programms in Russland ist ein vielversprechender Geschäftskontakt zu einem Partner im Föderationskreis Zentralrussland zustande gekommen. Den Kontakt hatte Krückemeyer seit einigen Jahren in seiner Datenbank. Doch erst durch die unterstützende Vermittlung von russischer Seite – sowohl sprachlich als auch interkulturell – kam ein erster Probeauftrag zustande.

Delivered wurden 18 verschiedene Klebebandtypen für Anwendungen in der Haushaltsgeräteindustrie, Verhandlungen über Folgeaufträge laufen bereits. „Wenn alles glatt läuft, könnte das einer unserer größten Exportkunden werden“, verrät Krückemeyer. Vorsorglich hat er die Sprachkompetenz seines Unternehmens erhöht und zwei russische Muttersprachler als Auszubildende eingestellt.



**Name:** Jan Krückemeyer

**Unternehmen:** Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf, Deutschland

**Branche:** Technischer Großhandel

**Funktion:** Geschäftsführender Gesellschafter

**Fortbildung in Russland:** 05. Oktober – 23. Oktober 2009, St. Petersburg und Nischnij Nowgorod

## Medium-sized company successfully enters Russian market with support from the state

*Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG* is a medium-sized company. The family-run business based in the Siegerland region has supplied industrial companies with abrasive materials and adhesive technology for around 60 years now. With a 17 per cent export share, the company is also successful on the international market. In recent years, managing director Jan Krückemeyer has increasingly focused on the Russian market – initially with just moderate success.

Having invested both time and money between 2003 and 2005 in trying to realise the company goal of tapping into the Russian market, he launched a fresh attempt in 2009. This time he was supported by the training programme for German managers in Russia, which is also funded by the BMWi. “Since then, almost everything has been possible,” the economist enthuses.

And that, says Krückemeyer, is in large part because the programme in Russia is also supported by the Russian state. As such the *St. Petersburg foundation for the development of SMEs*, with which he came into contact through the programme, took responsibility for the entire scheduling and logistics during his ten-day business trip. During two further trips to Novosibirsk and Moscow, he was guided through the entry procedures, and was assisted in his search for

business partners, the establishment of contacts and the arrangement of meetings by regional state business development agencies.

“One particular benefit for me is that, as a former participant, I am given preferential treatment by the state authorities, and am also given far more help than I expect,” says Krückemeyer.

A highly promising business relationship with a partner in central Russia was developed through the programme network in Russia. Krückemeyer had the contact in his database for several years, but it was only thanks to the supporting mediation – both linguistic and intercultural – from the Russian side that the first trial order came about.

Eighteen different types of adhesive tape for applications in the household appliance industry were delivered, and negotiations for follow-up orders are already in progress. “If all goes to plan, they could become our largest export customer,” Krückemeyer reveals. As a precautionary measure, he has enhanced his company’s language capabilities by employing two Russian native speakers as trainees.

**Name:** Jan Krückemeyer

**Company:** Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG, Wilnsdorf, Germany

**Sector:** Technical wholesale

**Position:** Managing Partner

**Training in Russia:** 5 – 23 October, 2009; St. Petersburg and Nizhny Novgorod

## Kostensenkung und Qualitätserhöhung bei Spanndecken nach Managementtraining

Sachymurad Abdyrasulow ist Geschäftsführer eines Kleinbetriebs für die Produktion und Montage von PVC-Spanndecken. Das System zur Verkleidung von Zimmerdecken ist in Turkmenistan noch weitgehend unbekannt. Abdyrasulow hatte es in Russland kennen gelernt und 2007 beschlossen, sich mit dieser Geschäftsidee in Ashgabat selbständig zu machen. Mittlerweile beschäftigt er fünf Angestellte und bietet neben Spanndecken mit verschiedenen Oberflächen und Farben auch individuelle Gestaltungsberatung an.

Für das Training in Deutschland hat sich der studierte Rundfunk-Ingenieur entschieden, um seine Managementkompetenzen zu verbessern und neue Wege der Verkaufsförderung kennen zu lernen. Außerdem wollte er neue Geschäftspartner für die Lieferung von PVC-Folien finden, da er das Grundmaterial nicht selbst produziert, sondern nur weiterverarbeitet.

Die Folien kamen bisher zwar aus deutscher Produktion, wurden jedoch von einem Händler aus Moskau geliefert. Oftmals erlitten sie bei dem Transport Beschädigungen. Inzwischen bezieht Abdyrasulow nur noch einwandfreie Ware, da er durch seine Fortbildung in Deutschland einen bayrischen Partner gefunden hat.

„Meine Folien sind jetzt nicht nur in erstklassigem Zustand, sondern auch günstiger, weil ich den Zwischenhändler nicht mehr mitbezahlen muss. Außerdem haben sich die Lieferzeiten verkürzt“, freut sich der Geschäftsführer.

Um den geringen Bekanntheitsgrad von Spanndecken zu erhöhen und neue Kunden zu akquirieren, hat er nach seiner Rückkehr in die turkmenische Hauptstadt einen Werbefilm produziert, in dem die Gestaltungsmöglichkeiten und die Montage von Spanndecken visualisiert werden. Als weiteres neues Element der Verkaufsförderung hat er einen Farbton- und Oberflächenfächer anfertigen lassen.

Auch innerbetrieblich hat er sein Unternehmen modernisiert und Arbeitsaufteilung und Zuständigkeiten optimiert. „Im Ergebnis meines Managementtrainings konnte ich die Qualität meiner Produkte verbessern, Kosten einsparen und die Effizienz der Arbeitsleistung erhöhen. Das alles hilft mir, langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, und kommt mir bei meiner geplanten Expansion in andere Regionen Turkmenistans zugute“, sagt Abdyrasulow.



**Name:** Sachymurad Abdyrasulow

**Unternehmen:** Produktion und Montage von Spanndecken, Ashgabat, Turkmenistan

**Branche:** Bauwesen

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 06. November – 04. Dezember 2009

**Fortbildungszentrum:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Stretch ceilings at reduced costs and in enhanced quality after management training

Sakhymurad Abdyrasulov is managing director of a small company that produces and installs PVC stretch ceilings. The system to cover ceilings is still largely unknown in Turkmenistan. Having become familiar with the technique in Russia, in 2007 Abdyrasulov decided to set up his own company based on the idea. He now employs a team of five and offers individual design consulting in addition to stretch ceilings in various finishes and colours.

The qualified broadcast engineer decided to participate in the training in Germany to enhance his management skills and learn means of boosting sales. He also wanted to find new business partners for the supply of PVC sheets, as he does not produce but only processes the material himself.

He used to source German-made sheets through a dealer in Moscow, but they had often been damaged during transport. Having found a Bavaria partner through his training in Germany, Abdyrasulov now only purchases flawless goods.

“Not only are my sheets now in prime condition, they are also cheaper, as I no longer have to pay the middleman,” the businessman reveals. “The delivery times have also been reduced.”

When he returned to the Turkmen capital, he created an advertising video showing the design options and installation of stretch ceilings as a means of increasing awareness and acquiring new customers. As a further new sales promotion tool, he had colour and surface charts prepared.

He also implemented in-house modernisations and optimised work allocation and responsibilities. “My management training ultimately allowed me to enhance the quality of my products, make savings and boost the efficiency of work. This all helped me to remain competitive in the long-term and benefits my planned expansion into other regions of Turkmenistan,” says Abdyrasulov.

**Name:** Sakhymurad Abdyrasulov

**Company:** Production and installation of stretch ceilings, Ashgabat, Turkmenistan

**Sector:** Civil engineering

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 6 November – 4 December, 2009

**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

# Modernes Unternehmensmanagement für den Familienbetrieb führt zu Umsatzsteigerung

Gowcher Agajewa arbeitet strukturiert und effektiv. Täglich fährt sie die drei Verkaufsstellen ihres Unternehmens *Turkmen Flora Design* im Zentrum von Aschgabat ab und überzeugt sich persönlich davon, dass die von ihr erstellten Arbeitspläne umgesetzt werden.

Agajewa hat viele Jahre als Buchhalterin gearbeitet, bevor sie sich 2002 entschloss, in den Blumenhandel ihrer Eltern einzusteigen. Um ihre Defizite im Personal- und Kundenmanagement abzubauen und potenzielle Handelspartner kennen zu lernen, entschied sie sich zur Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm.

„Dank meines Managementtrainings in Deutschland habe ich es geschafft, nicht nur die Zufriedenheit unseres Personals zu erhöhen, sondern auch die Arbeitsleistung zu verbessern und die Fluktuation einzudämmen“, freut sich die junge Geschäftsführerin. Am Außenauftritt des Familienunternehmens hat sie ebenfalls gearbeitet und ein Logo und eine Homepage entwerfen lassen sowie Einheitskleidung für das Personal eingeführt.

Durch die Umstrukturierung und Modernisierung ihres Unternehmens ist es ihr gelungen, die Produktivität um 20 Prozent zu steigern und den Umsatz zu verdreifachen. Nach der baldigen Eröffnung eines weiteren Ladengeschäfts mit einer Verkaufsfläche von 150 m<sup>2</sup> steht die Errichtung einer überregionalen Filialkette an. Darüber hinaus plant Agajewa, ihre Blumen und Pflanzen selbst zu ziehen, statt sie teuer aus Europa zu importieren. Kürzlich hat sie dazu einen Businessplan eingereicht. Sollte er von der Bank bewilligt werden, erhält sie für ihre Geschäftsidee einen staatlich geförderten Kredit und ihr wird ein Stück Land zugeteilt. Bei den Blumenzwiebeln für ihre Gewächshäuser will sie dann auf deutsche Qualität setzen.

Während ihres Trainings in Deutschland lernte sie bereits einen potenziellen Partner kennen. Mit ihrem neuen Unternehmensbereich könnte sich die engagierte Geschäftsfrau einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern, da sie damit in Turkmenistan eine Marktlücke einnimmt.



**Name:** Gowcher Agajewa

**Unternehmen:** Turkmen Flora Design, Aschgabat, Turkmenistan

**Branche:** Blumen- und Pflanzenhandel

**Funktion:** Geschäftsführerin

**Fortbildung in Deutschland:** 07. November – 06. Dezember 2009

**Fortbildungszentrum:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## Modern company management for the family business leads to an increase in sales

Govcher Agayeva works in a structured, efficient manner. Every day, she drives to the three sales outlets of her company, *Turkmen Flora Design*, located in the centre of Ashgabat to confirm for herself that her work schedules are being adhered to.

Agayeva worked as an accountant for many years before deciding to take over her parents' florist business in 2002. She decided to participate in the BMWi Manager Training Programme to improve her personnel and customer management skills and to meet potential trade partners.

"My management training in Germany enabled me to increase employee satisfaction and enhance efficiency and curb fluctuation," the young businesswoman says. She also worked on the company's image, by having a logo and a homepage designed, and introducing staff uniforms.

Through the restructuring and modernisation of her company, she has successfully increased productivity by 20 per cent and tripled the turnover. Establishment of a national chain is planned following the imminent opening of a further shop with a sales area of 150 m<sup>2</sup>.

Agayeva is also planning to grow her own flowers and plants instead of relying on costly imports from Europe. She recently submitted a business plan for this, and should it be approved by the bank, she will receive a state-subsidised loan and be allocated a plot of land. She will then insist on German quality for the bulbs for her greenhouses.

She has already identified a potential partner, which she met during her training. With her new business area, the dedicated businesswoman could secure herself a decisive competitive advantage, as she would capture a market niche in Turkmenistan.

**Name:** Govcher Agayeva

**Company:** Turkmen Flora Design, Ashgabat, Turkmenistan

**Sector:** Flower and plant retail

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 7 November – 6 December, 2009

**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

## BMWi-Managerfortbildungsprogramm fördert Entwicklung des Mittelstands

„Ich konnte meine Management- und Führungskompetenzen maßgeblich in einem hochentwickelten Land wie Deutschland weiterentwickeln. Das war für mich eine große Hilfe und Unterstützung und genau das, was mir für mein eigenes Unternehmen noch fehlte“, resümiert Arslan Durdyjew seine Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm.

Als er sich für die Teilnahme am „Training for Partnership“ entschloss, befand er sich bereits in den Vorbereitungen für seine Unternehmensgründung. Kurz nach seiner Rückkehr verwirklichte er seine Pläne und gründete zusammen mit einem anderen Programmabsolventen, Atamurat Matgeldijew, den Druckereibetrieb *Turkmen Print*. Durdyjew, der viele Jahre Geschäftsführer einer Druckerei war, ist als Fachmann für alles Technische und die Produktion zuständig, Matgeldijew ist kaufmännischer Leiter des Start-up-Unternehmens.

Von Visitenkarten bis hin zu großflächigen Plakaten bieten sie ein breites Spektrum drucktechnischer Leistungen an. Darüber hinaus hat der Existenzgründer Durdyjew Außenwerbung in sein Portfolio aufgenommen und betritt damit Neuland. „Ich war beeindruckt von der Werbung im öffentlichen Raum in Deutschland. Obwohl ich in diesem Bereich noch nicht tätig war, wollte ich es unbedingt auch anbieten. Der Markt hier bietet gute Geschäftsmöglichkeiten.“

Für ihren Betrieb haben die Jungunternehmer einen Kredit von der *Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung* erhalten. Mittlerweile beschäftigen sie 35 Mitarbeiter. Gedruckt wird auf internationalen Produktionsanlagen, darunter auch aus Deutschland.

„Wir haben durch das Programm unsere interkulturellen Managementkompetenzen erweitert, Kontakte geknüpft und das Einmaleins des Geschäftsaufbaus mit deutschen Unternehmen gelernt. Wenn wir weiter wachsen und neue Anlagen aus Deutschland brauchen, ist der Weg dafür bereits geebnet“, sagt Matgeldijew.



**Name:** Arslan Durdyjew  
**Unternehmen:** Turkmen Print, Ashgabat, Turkmenistan  
**Branche:** Druckerei, Außenwerbung  
**Funktion:** Inhaber und Produktionsleiter  
**Fortbildung in Deutschland:**  
 12. Oktober – 08. November 2008  
**Fortbildungszentrum:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin



**Name:** Atamurat Matgeldijew  
**Unternehmen:** Turkmen Print, Ashgabat, Turkmenistan  
**Branche:** Druckerei, Außenwerbung  
**Funktion:** Inhaber und kaufmännischer Leiter  
**Fortbildung in Deutschland:**  
 12. Juni – 10. Juli 2010  
**Fortbildungszentrum:** ARGE Konsortium NBL, Dresden

## BMW Manager Training Programme supports the development of medium-sized companies

“Being in a highly developed country like Germany enabled me to considerably improve my management and leadership skills. This was of great help and support for me, and was exactly what I needed for my own company,” Arslan Durdyev says of his participation in the BMW Manager Training Programme.

When he decided to take part in the “Training for Partnership” programme, he was already in the process of setting up his own company. Shortly after his return from Germany, he and fellow programme graduate, Atamurat Matgeldiyev, launched *Turkman Print*. Durdyev, who was managing director of a printing company for many years, is responsible for production and the technical side of things, while Matgeldiyev is the commercial manager.

They offer a wide range of print solutions from business cards to large-scale billboards. Entrepreneur Durdyev has also entered new territory by adding outdoor advertising to his portfolio. “I was impressed by the advertising in public spaces in Germany. Although I had no experience in that field, I really wanted to be able to offer the same service. The market here provides good business opportunities.”

The young entrepreneurs received a loan from the *European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)* for their company, which now employs 35 people. For their printing they use international production systems, some of which are from Germany.

“Through the programme, we have enhanced our intercultural management skills, established contacts and learned the fundamentals of business development with German companies. Should we expand further and require new systems from Germany, the groundwork has already been laid,” Matgeldiyev says.

**Name:** Arslan Durdyev  
**Company:** Turkmen Print, Ashgabat, Turkmenistan  
**Sector:** Printing company, outdoor advertising  
**Position:** Owner and Production Manager  
**Training in Germany:**  
 12 October – 8 November, 2008  
**Training centre:** Bildungszentrum am Müggelsee, Berlin

**Name:** Atamurat Matgeldiyev  
**Company:** Turkmen Print, Ashgabat, Turkmenistan  
**Sector:** Printing company, outdoor advertising  
**Position:** Owner and Commercial Manager  
**Training in Germany:**  
 12 June – 10 July, 2010  
**Training centre:** ARGE Konsortium Neue Bundesländer, Dresden

## Von bayerischen Pistenraupen und ukrainischen Vertriebsnetzwerken

Die Firma *Poltawa-Ski* konzipiert und baut Skizentren in der Ukraine und bietet den Service von der Lieferung über die Montage bis hin zur Wartung der eingesetzten Seilbahnlifte an. Die Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm diente Katerina Murachowska vor allem dazu, ihre interkulturellen Kompetenzen zu stärken und nachhaltige Kooperationsbeziehungen zu deutschen Unternehmen aufzubauen.

Eines der Unternehmen, das Murachowska in Deutschland kennen lernte, war eine Firma mit Firmensitz im bayerischen Lenggries, wo sie im Herbst 2006 ein Praktikum absolvierte. Nach ihrer Rückkehr aus Deutschland arbeitet *Poltawa-Ski* mit einem deutschen Hersteller von Sessel- und Schleppliften zusammen und bietet heute dessen Produkte über ein landesweites Vertriebsnetzwerk mit mehr als 50 Betreibern von Skizentren in der Ukraine an.

Auch der Kontakt mit dem führenden Anbieter von Pisten- und Loipenraupen war von Erfolg gekrönt. Die weltweit eingesetzten Pistenfahrzeuge verkauft *Poltawa-Ski* als Generalvertreter seit Mai 2007 und kümmert sich gleichzeitig um die Wartung der Fahrzeuge. Dafür wurden ein Ersatzteillager eingerichtet und Mechaniker in der Wartung der Fahrzeuge geschult. Bislang haben beide deutsche Firmen über ihren Vertriebspartner in der Ukraine Ausrüstung, Fahrzeuge und Ersatzteile im Wert von vielen Tausend Euro verkauft.

Murachowska ist eine aktive Alumni und bildet sich auf Seminaren und Konferenzen fort. Sie sagt: „In der Alumni-Arbeit habe ich die Erfahrungen anderer Teilnehmer kennen gelernt und ausgewertet.“

Ihre außenwirtschaftlichen Managementkompetenzen haben der jungen Nachwuchsführungskraft geholfen, weitere europäische Unternehmen als Partner zu gewinnen sowie neue Kunden in Georgien auszumachen.



**Name:** Katerina Murachowska

**Unternehmen:** Poltawa-Ski, Poltawa, Ukraine

**Branche:** Vertrieb, Bau, Service

**Funktion:** Managerin Außenwirtschaft

**Fortbildung in Deutschland:** 20. September – 07. Dezember 2006

**Fortbildungszentrum:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Bavarian Snowgroomers and Ukrainian distribution networks

*Poltawa-Ski* designs and constructs ski centres in Ukraine, offering services ranging from supply and assembly, to maintenance of the funicular lifts they build. Participation in the BMWi Manager Training Programme primarily helped Kateryna Murakhovska improve her intercultural skills and develop lasting relationships with German companies.

One of the companies Murakhovska got to know in Germany is a chair and tow lift manufacturer headquartered in the Bavarian municipality of Lenggries. Having completed an internship there in autumn 2006 she returned to *Poltawa-Ski* which began working with the German company and now offers its products through a national distribution network of more than 50 ski centre operators in the Ukraine.

Contact with a leading provider of piste and trail grooming machines also proved successful. Since May 2007 *Poltawa-Ski* has not only acted as general agent for the sale of the internationally renowned piste vehicles, but also takes care of vehicle maintenance. A spare parts warehouse was built for this purpose and mechanics were trained in vehicle maintenance. To date, both German companies have sold equipment, vehicles and spare parts worth many thousand euros via their distribution partner in the Ukraine.

Murakhovska is an active alumni member and participates in further training seminars and conferences. She finds these sessions invaluable: "I learned of and evaluated other participants' experience in the alumni work."

Her foreign trade management expertise has helped the talented manager acquire further partners in Europe and new clients in Georgia.

**Name:** Kateryna Murakhovska

**Company:** Poltawa-Ski, Poltava, Ukraine

**Sector:** Sales, construction, service

**Position:** Foreign Trade Manager

**Training in Germany:** 20 September – 7 December, 2006

**Training centre:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Innovatives Marketing in der Ukraine gefragt

Der ukrainische Unternehmer Andrej Sabanskij war erst 24 Jahre alt, als er 2000 sein erstes Unternehmen gründete. Heute leitet der Unternehmer aus dem Osten der Ukraine mit vier weiteren IT-Spezialisten die Marketingfirma *FEEDGEE*, welche Organisationen und Unternehmen unterstützt, Internet- und SMS-Mailaktivitäten effizienter zu gestalten und zu analysieren.

Um das kontinuierliche Wachstum des eigenen Unternehmens voranzubringen, hatte sich der junge Ukrainer für das BMWi-Managerfortbildungsprogramm entschieden. Selbstverständlich wollte er in Deutschland neue Kooperationspartner für seine Projekte finden. Aber auch das deutsche Know-how, interkulturelle Unternehmenskommunikation sowie das Erlernen von innovativen Techniken im Qualitätsmanagement waren für ihn sehr wichtig.

Bei einem Besuch eines Motorenherstellers in Köln lernte Sabanskij Methoden zur kontinuierlichen Qualitätssicherung kennen, welche er nach seiner Rückkehr sofort im eigenen Unternehmen anwendete. Bei der Planung und Entwicklung von Software werden heute Verbesserungsvorschläge offen kommuniziert, analysiert und umgesetzt. Das steigerte nicht nur die Qualität der Programme, sondern verbesserte auch die Zusammenarbeit mit den Kunden. Dank des neuen Systems zur Motivation und Prämierung der Mitarbeiter gibt es keine Fluktuation in der Firma – ungewöhnlich für die Softwarebranche.

2008 startete *FEEDGEE* ihre Marketingplattform in russischer, ukrainischer und englischer Sprache. „Wir planen die Testversion des mobilen Marketings zu starten und einige neue Tools anzubieten. Ebenso ist die Einbindung in die sozialen Netzwerke und CRM-Plattformen (Customer Relationship Management) sowie die Einführung deutscher und französischer Sprachvarianten für dieses Jahr vorgesehen. Wir wollen den europäischen Nutzern unseren Service in ihren Sprachen anbieten“, sagt Sabanskij.



**Name:** Andrej Sabanskij

**Unternehmen:** FEEDGEE Marketing, Dnepropetrowsk, Ukraine

**Branche:** Onlinemarketing

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 23. Oktober – 21. November 2007

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln, und

Berufliche Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft gGmbH, München

## Innovative marketing in demand in the Ukraine

Ukrainian entrepreneur Andrey Sabanskiy was just 24 when he set up his first company in the year 2000. Today the businessman from eastern Ukraine is one of five IT specialists to run the marketing company *FEEDGEE*, which helps organisations and companies manage and analyse Internet and text message activities more efficiently.

The young Ukrainian decided to participate in the BMWi Manager Training Programme to further advance his company's continual growth. Of course, he also wanted to find new co-operation partners for his projects in Germany. However, the German know-how, intercultural company communication, and learning of innovative techniques in quality management were also extremely important to him.

During a visit to a motor manufacturer in Cologne, Sabanskiy was introduced to the continuous quality assurance methods, which he subsequently implemented in his own company. These days he operates a policy of openly communicating, analysing and implementing suggestions for improvement in the planning and development of software. This does not only enhance the quality of the programmes, but also improves co-operation with the client. And thanks to a new system set up to motivate and reward employees, there is no fluctuation within the company, which is rare in the software industry.

In 2008, *FEEDGEE* launched its marketing platform in Russian, Ukrainian and English. "We are planning to launch our mobile marketing test version of and a number of new tools. We are also planning integration into social networks, customer relationship management (CRM) platforms and the introduction of German and French language sites. We want to offer European users our services in their mother tongue," reveals Sabanskiy.

**Name:** Andrey Sabanskiy

**Company:** FEEDGEE Marketing, Dnipropetrovsk, Ukraine

**Sector:** Online marketing

**Position:** Managing Director

**Training in Germany:** 23 October – 21 November, 2007

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne and the professional training centre of the Bayerischen Wirtschaft gGmbH, Munich

## Restrukturierung und neue Lederwaren in der Ukraine

Alexander Sadurskij, der in seinem Heimatunternehmen *Tomig* verantwortlich für Einkauf, Vertrieb und Unternehmensentwicklung ist, war auf der Suche nach neuen Wegen, die eigene Leder- und Pelzfertigung profitabler und krisenresistenter werden zu lassen. Außerdem wollte er seine Kenntnisse in Qualitätsmanagement und Mitarbeitermotivation vertiefen und suchte nach neuen Kontakten und Lösungen für eine restlose Rohstoffverwertung in der Produktion. Deshalb entschied er sich für die Teilnahme an dem BMWi-Managerfortbildungsprogramm in Deutschland.

Bei einer Vielzahl deutscher Unternehmen konnte Sadurskij die Organisation von Produktionsabläufen beobachten. Dabei lernte er Methoden der Teamarbeit kennen, welche durch Bonussysteme eine Produktivitäts- und Qualitätssteigerung ermöglichen. Während der Besuche in verschiedenen deutschen Firmen sammelte er Ideen zur Verbesserung der Arbeitsorganisation in der eigenen Firma.

Aufgrund einer Reihe von Umstrukturierungsmaßnahmen nach seiner Rückkehr verringerte sich die Zahl der *Tomig*-Mitarbeiter bei gleichzeitig wachsender Produktion und steigenden Löhnen. Die freigewordenen Mittel ermöglichten den Bau neuer Produktionsflächen und eines eigenen Labors für die Erweiterung der Produktpalette. So schaffte es das Unternehmen, ein neues Produkt, ein Eiweiß aus Tierhäuten, zu entwickeln, zu zertifizieren und auf den Markt zu bringen. Heute verkauft das ukrainische Unternehmen neben Leder und Lederbekleidung rund 100 Tonnen des kollagenhaltigen Eiweißpulvers an die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie der Ukraine, Russlands, Aserbaidschans und Kasachstans. Das steigerte die Wettbewerbsfähigkeit von *Tomig* und half dem Unternehmen, die Wirtschaftskrise zu meistern.

Der erfolgreiche Manager Sadurskij hat noch viel vor: „*Tomig* soll in Zukunft zu einer eigenen Marke werden. Dafür planen wir einige Werbemaßnahmen, einen neuen Internetauftritt und auch Teilnahmen an Messen. Um für diese Vorhaben ‚am Ball zu bleiben‘, helfen mir auch die Absolventen-Community Global Campus 21 und die weiterführende Beratung durch meine Dozenten aus Deutschland.“



**Name:** Alexander Sadurskij

**Unternehmen:** Tomig, Nikolaew, Ukraine

**Branche:** Lederverarbeitung

**Funktion:** Leitender Manager in der Verkaufs- und Vertriebsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 23. Oktober – 21. November 2007

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln, und Berufliche Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft gGmbH, München

## Restructuring and new leather products in Ukraine

Alexander Sadurskiy, who is responsible for purchasing, sales and business development at *Tomig* in Ukraine, was looking for new ways to make the company more crisis resilient and to maximise the profitability of its leather and pelt processing. He also wanted to develop his skills in quality management and employee motivation, forge new contacts and learn how to make full use of raw materials in production. Hence his decision to participate in the BMWi Manager Training Programme in Germany.

In observing the organisation of production processes at various companies in Germany, Sadurskiy learned about team organisation methods which use a bonus system to increase productivity and quality. His visits to a number of German companies inspired him to improve the organisation of his own company.

Upon his return, he introduced a number of restructuring measures which saw him cut *Tomig* staff numbers while increasing production and remuneration. The resources freed up as a result, were used to build a new production space and a company laboratory, which in turn facilitated an expansion of the product range. The company was consequently able to develop, certify and launch a protein from animal skins. Today, in addition to leather and leather clothing, the Ukrainian company sells 100 tons of collagen-rich powdered protein to the food and cosmetics industries in Ukraine, Russia, Azerbaijan and Kazakhstan. Diverging in this way increased *Tomig*'s competitive edge and helped the company overcome the economic crisis.

Successful manager Sadurskiy still has many plans: "In the future we would like to see *Tomig* become a brand in its own right. We are planning for this with several advertising measures, a new Internet presence and participation in trade fairs. The Global Campus 21 graduate community and the continued support from my tutors in Germany help me remain 'on the ball' for this project."

**Name:** Alexander Sadurskiy

**Company:** Tomig, Mykolayiv, Ukraine

**Sector:** Leather processing

**Position:** Executive Officer of the Sales and Distribution Department

**Training in Germany:** 23 October – 21 November, 2007

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne;

Professional training centre of the Bayerischen Wirtschaft gGmbH, Munich

## Qualität und Effektivität bei ukrainischem Getränkehersteller

„Unser Ziel ist nicht, günstige Produkte anzubieten, sondern gute Produkte günstig. Mit diesem Leitsatz fahren wir seit vielen Jahren erfolgreich und konnten uns auch in der Krise behaupten“, sagt Grigori Uschakow.

Der promovierte Betriebswirt ist im Jahr 1997 in die Getränkeproduktion eingestiegen. Auf rund 1.000 Quadratmetern produziert er hochwertige Limonaden und füllt Mineralwasser ab. Rund 500.000 Flaschen laufen täglich vom Band, jährlich macht der Unternehmer einen Umsatz von etwa 20 Millionen Euro. Nicht immer war der Unternehmer so erfolgreich.

Als Uschakow sich 2004 zur Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm in Deutschland entschloss, liefen die Geschäfte zwar gut, aber die Produktivität war gering. Auch die Qualität seiner Produkte konnte noch verbessert werden. „Bei meinen Unternehmensbesuchen in Deutschland war ich von der hohen Arbeitsproduktivität beeindruckt. Bis zu einer Million Liter kommen im Jahr auf einen Mitarbeiter. Drei Mal mehr als damals in meinem Betrieb.“

Nach seiner Rückkehr unterzog Uschakow sein Unternehmen einer gründlichen Analyse. Er stieg von der Lagerproduktion auf eine Just-in-time-Lieferung um und entschied sich für den Erwerb einer neuen Produktionslinie. Diese hatte er während einer Getränkefachmesse in Nürnberg kennen gelernt. Derzeit denkt der Firmeninhaber über den Kauf einer neuen, energiesparenden und umweltschonenden Verpackungsanlage vom selben Hersteller nach.

Als Ergebnis seiner Umstrukturierungen und Investitionen wird der Mittelständler seine Produktivität verdreifacht haben. Durch die neue Anlage konnte er die Qualität der Limonaden steigern und seine Produktpalette erweitern. Im Laufe der Jahre hat sich Uschakow mit seinen Getränken einen Marktanteil von rund 40 Prozent in seiner Region und von rund 15 Prozent im übrigen Landesteil gesichert. Seit 2008 produziert er ohne Konservierungsmittel und verwendet zu 100 Prozent natürliche Zutaten. Dazu gehören auch Konzentrate aus Deutschland.

„Wir produzieren für uns und unsere Kinder“, sagt der sechsfache Familienvater und zweifache Großvater. „Vielleicht ist das das Geheimnis unseres Erfolgs.“



**Name:** Dr. Grigori Uschakow

**Unternehmen:** Panda, Winniza, Ukraine

**Branche:** Lebensmittelindustrie

**Funktion:** Inhaber

**Fortbildung in Deutschland:** 22. November – 18. Dezember 2004

**Fortbildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## Quality and effectiveness of a Ukrainian beverage producer

„Our goal is not to offer affordable products, but quality products at an affordable price. This guiding principle has been the secret to our success for many years, and it helped us survive in the crisis,” says Grigori Ushakov.

With a doctorate in business administration, he entered the beverage manufacturing sector in 1997. Over a floor area of some 1,000 square meters, he currently produces some 500,000 bottles of quality soft drinks and mineral water every day. The company’s annual turnover amounts to approximately € 20 million. Yet, the entrepreneur wasn’t always a success.

In 2004, when Ushakov decided to participate in the BMWi Manager Training Programme in Germany, his business was doing well, but productivity was low and the quality of his products left room for improvement. “I was impressed by the high labour productivity during my first visits to German companies. Their annual filling rates were as high as one million litres per employee, which was three higher than in my company at the time.”

On his return home Ushakov undertook a thorough analysis of his company. Instead of producing for the warehouse, he introduced a just-in-time delivery service, and also decided to invest in a new production line which he had seen at a beverage trade fair in Nuremberg. He is now considering purchasing a new energy saving and environmentally-friendly packaging system from a German manufacturer.

Through restructuring and investments, he hopes to triple productivity. The new technology has already helped improve the quality of soft drinks and expand the product range. Over the years, Ushakov has secured a market share of around 40 per cent in his region and around 15 per cent in the remaining part of the country. Since 2008, he has been producing soft drinks without preservatives, using 100 per cent natural ingredients. This means also using fruit juice concentrates from Germany.

“We make products for our children and ourselves”, says the father of six and grandfather of two. „Maybe that’s the secret of our success.”

**Name:** Dr. Grigori Ushakov

**Company:** Panda, Vinnitsa, Ukraine

**Sector:** Food industry

**Position:** Owner

**Training in Germany:** 22 November – 18 December, 2004

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

## Hochwertige Lederwaren nach ISO 9001 durch deutsch-usbekische Kooperation

Schuchrat Aliew ist Abteilungsleiter in dem Unternehmerverband der usbekischen Schuh- und Lederwarenindustrie, *Oz'bekcharm-poyabzali*, und dort für die Produktion und den Handel zuständig. Die mehr als 120 Unternehmen, die dem Verband angehören, stellen Leder und Kunstleder her sowie Lederwaren für Schuhe, Sportzubehör oder Kleidung.

Für die Herstellung und Veredlung ihrer Produkte benötigen die Unternehmen verschiedene Chemikalien, wie z. B. Polyurethan oder Gerbstoffe. Potenzielle Lieferanten für diese Kunststoffe gibt es in Deutschland. Während des einmonatigen Managementtrainings in Deutschland stellte Aliew einen Geschäftskontakt zu einem Chemiekonzern her und vereinbarte schließlich im persönlichen Gespräch den regelmäßigen Bezug hochwertiger Polyurethan-komponenten. Im Jahr 2009 kam ein weiterer Vertrag mit einer anderen Firma über die Lieferung von Gerbstoffen zustande. Dadurch steigerten usbekische Unternehmen die Qualität ihrer Erzeugnisse und verringerten Ausschuss, was zu Kostenreduzierung und mehr wirtschaftlicher Effizienz führte.

Neben erfolgreichen Unternehmenskontakten kehrte Aliew auch mit klaren Ideen und Plänen für die Verbesserung der Arbeitsprozesse in seine Heimat zurück. „Ich habe die Zahl der wenig nutzbringenden Aufgaben bedeutend verringert und mich auf die wichtigen laufenden Vorhaben, die meine Aufmerksamkeit erfordern, sowie Fragen, die von perspektivischer Bedeutung sind, konzentriert“, so die Führungskraft.

Diese Veränderungen tragen bereits Früchte. Die Aufträge für Fertigerzeugnisse erhöhten sich um 35 Prozent und beliefen sich 2009 bereits auf über 7 Millionen Euro. Das ermöglichte auch, der großen Nachfrage im Land gerecht zu werden. Unter der Leitung von Aliew wurden in verschiedenen Regionen Usbekistans etwa 20 Outlet-Geschäfte eröffnet, die die Ware zu Herstellerpreisen anbieten.

„Wir haben unsere Produktion nach ISO 9001 zertifizieren lassen und exportieren sie bereits nach Russland, Kasachstan und Afghanistan. Heute arbeiten wir daran, auch auf dem deutschen Markt präsent zu sein“, sagt der Manager über seine Erfolge und Ziele. Dieses Engagement wurde auch von seinem Arbeitgeber anerkannt und brachte Aliew den Karriereaufstieg zum Abteilungsleiter.



**Name:** Schuchrat Aliew

**Unternehmen:** Oz'bekcharm-poyabzali, Taschkent, Usbekistan

**Branche:** Schuhindustrie

**Funktion:** Leiter der Abteilung Produktion und Handel

**Fortbildung in Deutschland:** 11. Oktober – 11. November 2008

**Fortbildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## Top-quality leather goods according to ISO 9001 standards through a German-Uzbek co-operation

Shukhrat Aliev is responsible for production and retail at the trade association of the Uzbek shoe and leather goods industry, *Oz'bekcharm-poyabzali*. Over 120 companies belonging to the association manufacture leather, artificial leather and leather goods for shoes, sports articles and clothing

The companies require different chemicals such as polyurethane and tannins in the manufacture and finishing of their products, and potential suppliers of these synthetic materials can be found in Germany. During his one-month management training in Germany, Aliev made contact with a major chemical company, and in a personal meeting agreed to regularly purchase their high-quality polyurethane components. In 2009, a further agreement for the supply of tannins was concluded with another company. These deals enabled Uzbek companies to enhance the quality of their products and reduce waste, which in turn led to a reduction in costs and greater economic efficiency.

As well as forging new contacts, Aliev's time in Germany equipped him with clear ideas and plans on how to improve work processes back home. "I significantly reduced the number of less productive tasks and concentrated on the key ongoing projects requiring my attention questions of relevance for the future," the manager says.

These changes have already borne fruit. In 2009 orders for finished products increased by 35 per cent, totalling more than seven million euros. This also made it possible to meet the high domestic demand. Under Aliev's leadership, some 20 outlet stores selling the goods at manufacturer prices have opened in different regions of Uzbekistan.

"We had our production certified according to ISO 9001 and have already exported to Russia, Kazakhstan and Afghanistan. Today we're working on achieving a presence on the German market," the manager says of his successes and aims. His employer also recognised this commitment, and promoted Aliev to head of department.

**Name:** Shukhrat Aliev

**Company:** Oz'bekcharm-poyabzali, Tashkent, Uzbekistan

**Sector:** Shoe industry

**Position:** Head of the Production and Retail Department

**Training in Germany:** 11 October – 11 November, 2008

**Training centre:** COGNOS International, Hamburg

## Deutsche Ausrüstungen für neue usbekische Hochschule

Dilschod Hudajberdiew arbeitet als Assistent des Geschäftsführers von *General Motors Usbekistan*, das dem usbekischen Unternehmerverband *Usawtoprom* angehört. Zu *Usawtoprom* gehören alle Produzenten und Zulieferer, Importeure wie Exporteure, die auf dem Gebiet der Automobilindustrie tätig sind. Der Verband steuert ebenfalls eine Reihe von wirtschaftlichen und sozialen Projekten, bei deren Durchführung die Organisation auch auf erfahrene Mitarbeiter von *General Motors Usbekistan* zurückgreift.

So wurde Hudajberdiew zum Verantwortlichen für Ausrüstung und Importverträge für das Bauprojekt einer neuen Polytechnischen Universität in Taschkent berufen. Er hatte daher bereits genaue Vorstellungen von den Kontakten, die er durch seine Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm in Deutschland gewinnen wollte. Zu den Auswahlgesprächen kam Hudajberdiew mit einer fertigen Liste von Ausrüstungen und Werkstoffen, die er in Deutschland für die Ausstattung des neuen Gebäudes einkaufen wollte.

Im Verlauf der vier Wochen interaktiven und praxisorientierten Trainings erwies sich Hudajberdiew als einer der aktivsten Teilnehmer: Er stellte viele Fragen, beteiligte sich rege an dem Erfahrungsaus-

tausch und nutzte praktisch jede Minute. Die Ergebnisse ließen nicht lange auf sich warten: „Wir haben mehrere Verträge mit deutschen Unternehmen geschlossen, die inzwischen vollständig umgesetzt sind – sowohl was die Bezahlung als auch die Lieferungen und Montage betrifft.“ Unter den Anschaffungen befinden sich zwei Fahrstühle, 200 Computer sowie eine Laborausstattung.

Am 1. September 2010, pünktlich zu Semesterbeginn, öffnete die neue Polytechnische Universität ihre Pforten für die Studenten. Auch in Zukunft will Hudajberdiew mit den deutschen Unternehmen weiter und noch enger zusammenarbeiten, da sie „ihre Qualität und ihre Zuverlässigkeit in den Partnerschaftsbeziehungen bereits unter Beweis gestellt haben“, berichtet der usbekische Manager zufrieden über die erzielten Erfolge. Deswegen ging seine nächste Bestellung für ein Mechatronik-Lehrlaboratorium auch an eine deutsche Firma.

Besonders wichtig war für Hudajberdiew, dass er neue Managementfertigkeiten erwarb. „Die wichtigsten Erfahrungen, die ich in Deutschland sammeln konnte, beziehen sich auf die effiziente Nutzung der Arbeitszeit und das Qualitätsmanagement für den Produktionsprozess.“



**Name:** Dilschod Hudajberdiew

**Unternehmen:** General Motors Usbekistan, Taschkent, Usbekistan

**Branche:** Autohersteller

**Funktion:** Assistent des Geschäftsführers

**Fortbildung in Deutschland:** 03. Oktober – 31. Oktober 2009

**Fortbildungszentrum:** Export Akademie Baden Württemberg, Tübingen

## German equipment for new Uzbek university

Dilchod Hudayberdiev is assistant to the managing director of *General Motors Uzbekistan*, which belongs to the Uzbek trade association, *Uzavtoprom*. All manufacturers, suppliers, importers and exporters active in the automotive industry belong to *Uzavtoprom*, which – among other things – co-ordinates a series of economic and social projects that experienced *General Motors Uzbekistan* employees are expected to implement.

That being the case, Hudayberdiev was made responsible for the equipment and import contracts for the construction of the new polytechnic university in Tashkent. He therefore already had an exact idea of the contacts he wished to establish through his participation in the BMWi Manager Training Programme, and arrived at the selection interviews with a list of equipment and materials he wanted to purchase in Germany for the new building.

During the four weeks of interactive and practice-oriented training, Hudayberdiev showed himself to be one of the most active participants: he asked questions, actively participated in experience

exchanges, and used practically every minute. And it wasn't long before he was able to reap the rewards of his efforts: "We concluded several agreements with German companies, which have since been fully implemented – in terms of payment, delivery and installation." The purchases include two lifts, 200 computers and laboratory equipment.

The new polytechnic university opened its doors to students on 1 September 2010, just in time for the new semester. Hudayberdiev wants to continue working, even more closely, with German companies in the future. He is full of praise for what he describes as their "quality and reliability in partnership relations." That being so, his next order for a mechatronics training laboratory also went to a German company.

Hudayberdiev was particularly keen to acquire new management skills. "The most important experience that I was able to gain in Germany relates to the efficient use of working hours and quality management for the production process."

**Name:** Dilchod Hudayberdiev

**Company:** General Motors Uzbekista, Tashkent, Uzbekistan

**Sector:** Car manufacturer

**Position:** Assistant to the Managing Director

**Training in Germany:** 3 – 31 October, 2009

**Training centre:** Export Akademie Baden Württemberg, Tübingen

## Neugründung dank Management-Know-how

Für die Teilnahme am BMWi-Managerfortbildungsprogramm hat sich Askar Kadirow noch als Regionalleiter des Lebensmittelherstellers *Green World* beworben. Er kam nach Deutschland mit dem klaren Ziel, im Anschluss ein eigenes Unternehmen zu gründen. Dafür wollte er seine Führungskompetenzen steigern, neue Unternehmenskontakte knüpfen und mehr über die EU-Zertifizierung in der Lebensmittelindustrie erfahren.

Schon lange pflegte Kadirow Geschäftskontakte mit deutschen Herstellern von Getränkekomponenten sowie Verpackungsproduzenten. Mit den Letztgenannten unterzeichnete Kadirow während des Deutschlandaufenthalts Lieferverträge über die Verpackungen für eigene Säfte und Konzentrate.

Die wichtigste Bereicherung war für den Manager das deutsche Know-how in der Durchführung von Restrukturierungsmaßnahmen, bei der Kostensenkung in der Produktion bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung der Erzeugnisse in seinem 2009 gegründeten Unternehmen.

*Usbegim* nahm Anfang 2011 eine neue Produktionshalle für Kompotte, Marmeladen und Gemüsepasten in Betrieb. Die usbekische Firma beschäftigt heute 167 Mitarbeiter, die Schaffung weiterer Arbeitsplätze ist vorgesehen. *Usbegim* hat 2010 auch einen Kühlraum für frisches Obst und Gemüse saniert und verhandelt nun mit verschiedenen Firmen über Kühlgeräte. Als Nächstes sind die Gewächshäuser für die Produktion zwischen den Jahreszeiten geplant. Schon heute exportiert *Usbegim* sonnengereifte Erzeugnisse des Ferganatal nach Russland und in die Baltischen Länder.

„Ich wollte mit eigenem Beispiel vorangehen und zeigen, dass man es besser machen kann. Ich bin glücklicher und zuversichtlicher geworden“, spricht der erfolgreiche Geschäftsmann über die Bilanz des zurückliegenden Jahres. „Als Nächstes möchte ich meine Produkte auch nach Deutschland exportieren. Die Zertifizierung dafür ist bereits im Gange.“



**Name:** Askar Kadirow

**Unternehmen:** Usbegim, Fergana, Usbekistan

**Branche:** Lebensmittelindustrie

**Funktion:** Geschäftsführer und Miteigentümer

**Fortbildung in Deutschland:** 18. April – 16. Mai 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

## Launch of a new company thanks to management know-how

Askar Kadirov applied to participate in the BMWi Manager Training Programme when he was still the regional director of food manufacturer, *Green World*. He came to Germany with the clear aim of subsequently setting up his own company. His aim was to enhance his management skills, establish new contacts, and learn more about EU certification in the food industry.

Kadirov had already been in contact with German manufacturers of drinks components and packaging for some time. During his stay in Germany, Kadirov signed agreements for the supply of packaging for his own juices and concentrates.

He benefited most from German know-how of restructuring measures. In applying this knowledge to his own company, which was set up in 2009, he was able to reduce production costs while simultaneously enhancing product quality.

At the start of 2011, *Uzbeqim* opened a new production hall for compotes, jams and vegetable pastes. The Uzbek company now employs 167 people and is planning to create further jobs. In 2010, *Uzbeqim* also refurbished a cold store for fresh fruit and vegetables, and is now negotiating with several companies for the purchase of cooling units. Greenhouses for production between seasons are next on the planning agenda. *Uzbeqim* already exports sun-ripened produce from the Fergana Valley to Russia and the Baltic states.

“I wanted to lead by example and show that it can be done better. I am happier and more confident,” says the successful businessman of the past year’s accomplishments. “Next, I would like to start exporting my products to Germany. The certification is already underway.”

**Name:** Askar Kadirov

**Company:** Uzbeqim, Fergana, Uzbekistan

**Sector:** Food industry

**Position:** General Director and Co-owner

**Training in Germany:** 18 April – 16 May, 2009

**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Bessere Stoffqualität mit deutschen Maschinen nach Training in der deutschen Wirtschaft

Die verarbeitende Textilindustrie nimmt eine immer bedeutendere Rolle in Usbekistans Wirtschaft ein. So auch das 1998 gegründete Unternehmen *Turantex*, dessen Geschäftsführer Bachodir Sultanow ist. Vom Jersey-Hersteller entwickelte es sich zum Lieferanten fertiger Kleidung. Heute beschäftigt das Unternehmen 250 Mitarbeiter und exportiert seine Waren nach Russland und Kasachstan. Das gegenwärtig laufende Verfahren zur ISO 9001-Zertifizierung soll *Turantex* die Türen für den Export in die EU öffnen.

Mit diesem Ziel vor Augen hat sich Sultanow für das BMWi-Managerfortbildungsprogramm entschieden. Sein Unternehmen soll modernisiert werden. Dazu wollte Sultanow persönlich die Organisation von Produktionsprozessen und das Qualitätsmanagement in Deutschland kennen lernen. Vor Abflug erarbeitete er eine Liste mit den für ihn interessanten Unternehmen. Das Fortbildungszentrum half mit den richtigen Kontakten.

So konnte der Geschäftsmann aus Usbekistan die Farbproduktion bei einem Chemiekonzern unter die Lupe nehmen und sich mit einem Nähmaschinen-Hersteller in Bielefeld vertraut machen. Die Besuche von Firmen in Coesfeld und in Albstadt waren für Sultanow besonders erfolgreich, denn das Unternehmen bestellte schließlich zwei neue Färbeanlagen und neun Rundstrickmaschinen.

Um die neuen Linien optimal nutzen zu können, werden sowohl die Mitarbeiter als auch das Management geschult. Die Schulung erfolgt durch deutsche Experten in Taschkent. „Mit der Technik aus Deutschland wollen wir unsere Produktivität und Qualität steigern – und natürlich auch das Einkommen unserer Mitarbeiter“, so der Geschäftsführer.

Sultanow resümiert: „Mein Training in Deutschland war sehr erfolgreich. Ich habe viel gelernt und gute Kontakte geknüpft. Das Programm hat mir viele Türen geöffnet.“



**Name:** Bachodir Sultanow

**Unternehmen:** Turantex, Taschkent, Usbekistan

**Branche:** Textilindustrie

**Funktion:** Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 18. April – 16. Mai 2009

**Fortbildungszentrum:** Carl Duisberg Centren gGmbH, Köln

## Better fabric quality with German machines after training in German industry

The textiles manufacturing industry is becoming increasingly important to the Uzbek economy. So too is *Turantex*, which was set up in 1998 by managing director Bakhodir Sultanov. What began as a jersey manufacturer is now a supplier of ready-to-wear clothing, which employs 250 people and exports to Russia and Kazakhstan. The ISO 9001 certification, which is currently in progress, will pave the way for Turantex to export to the EU.

It was with this aim in mind that Sultanov decided to participate in the BMWi Manager Training Programme. He wanted to modernise his company and gain first-hand knowledge of how German companies organise production processes and quality management. Prior to his departure, he prepared a list of companies that interested him.

The training programme helped him to make the right contacts, enabling him to witness dye production at a leading chemical company, and become familiar with sewing machines in Bielefeld. The visits to a number of other companies in Coesfeld and Albstadt were particularly fruitful for Sultanov, whose company subsequently ordered two new dyeing plants and nine circular knitting machines.

Experts from Germany will be sent to Tashkent to teach both employees and management staff how to make optimal use of the new production lines. “We want to boost our productivity and quality – and of course our employee salaries – with the technology from Germany,” says the businessman.

Sultanov sums up: “My training in Germany was a huge success. I learned a great deal and established some good contacts. The programme has opened many doors for me.”

**Name:** Bakhodir Sultanov  
**Company:** Turantex, Tashkent, Uzbekistan  
**Sector:** Textiles industry  
**Position:** Managing Director  
**Training in Germany:** 18 April – 16 May, 2009  
**Training centre:** Carl Duisberg Centren, Cologne

## Erfolgreichere Arbeitsweise und neue Unternehmenskultur nach „Training for Partnership“ in Deutschland

„Das Managerfortbildungsprogramm des BMWi hat meine Erwartungen übertroffen“, sagt Ly Hoang Thu. Er habe aus Deutschland nicht nur neues Know-how und neue Konzepte mitgenommen, sondern bei Unternehmensbesuchen vor allem gesehen, wie die Firmen in der Praxis arbeiten. Der Deutschlandaufenthalt hat ihm außerdem die Möglichkeit gegeben, seine gewohnte Umgebung zu verlassen und eingefahrene Strukturen zu überdenken. Daraus hat Thu für sich eine Devise abgeleitet: „Man muss sich ständig verbessern.“ Ganz konkret bedeutet das für ihn: globaler denken, professioneller arbeiten und pünktlicher sein.

Thus Unternehmen, die *Hanoi Leather & Shoes*, produziert Schuhe aller Art und handelt mit Investitionsgütern wie Maschinen und Ausrüstungen sowie chemischen Produkten. 90 Prozent der Ware wird exportiert, vor allem nach Deutschland, Frankreich, Großbritannien und in die Niederlande. Kurzfristig plant Thu, seine Kontakte aus dem BMWi-Managerfortbildungsprogramm zu nutzen: „Ich hoffe, dass wir in naher Zukunft ein neues Produkt – unsere Sicherheitsschuhe – in Deutschland auf den Markt bringen können.“ Die langfristigen Perspektiven sind vielversprechend: „Wenn wir ein neues Produkt

erst einmal nach Deutschland exportieren, dann können wir es auch in der ganzen EU verkaufen.“

Vor seinem Deutschlandaufenthalt war Thu als Verkaufsmanager tätig und leitete eine Abteilung mit sechs Mitarbeitern. Aber bereits ein Jahr nach dem Training ist er stellvertretender Generaldirektor von *Hanoi Leather & Shoes*. „Natürlich spielen für so eine Beförderung viele Faktoren eine Rolle“, sagt Thu. „Aber ich denke schon, dass mein Aufenthalt in Deutschland einen großen Anteil daran hatte.“ Sowohl seine Kollegen als auch seine Vorgesetzten hätten bemerkt, wie sehr er sich weiterentwickelt habe.

Aber nicht nur er persönlich profitiert von seiner neuen Arbeitsweise. „Wir haben jetzt eine andere Unternehmenskultur“, erzählt Thu. Es werde mehr Zeit investiert, um sich mit neuen Managementmethoden zu beschäftigen. Außerdem hat sein Unternehmen ein Fortbildungsprogramm zu europäischen Qualitätsstandards für die Mitarbeiter aufgelegt und neue Umwelt- und Sozialstandards eingeführt. Thu ist überzeugt: „Mit meinen neuen Erfahrungen und Ansichten kann ich am Erfolg meines Unternehmens mitwirken und leiste auch einen Beitrag für die gesamte vietnamesische Gesellschaft.“



**Name:** Ly Hoang Thu

**Unternehmen:** Hanoi Leather and Shoes Investment Import Export, Hanoi, Vietnam

**Branche:** Lederwarenindustrie

**Funktion:** Stellvertretender Geschäftsführer

**Fortbildung in Deutschland:** 01. November – 30. November 2008

**Bildungszentrum:** COGNOS International, Hamburg

## Success with new management approach and corporate culture

„The Manager Training Programme in Germany exceeded my expectations“, says Ly Hoang Thu. He didn't only learn about know-how and management concepts, but through his company visits, he also had the chance to experience German business culture.

Thu was glad of the opportunity to step outside his normal environment and rethink long-standing practices and structures. After his stay in Germany he came to the conclusion that it is essential to „improve constantly.“ For him that means aiming higher, and acting more professionally in order to better manage his time.

Thu's company, the *Hanoi Leather & Shoes Investment Import Export JSC*, produces various kinds of shoes, and trades with chemical products and investment goods such as machinery and equipment. Ninety percent of the company's products are destined for export, in particular to Germany, France, Great Britain and the Netherlands. Thu plans to use his contacts from the Manager Training Programme in the near future. „Hopefully we will soon be able to launch our new product - safety shoes - on the German market,“ he says, adding that the long-term

prospects are promising. „After we manage to export the new shoes to Germany, we will be able to sell them on all European markets.“

Before his stay in Germany Thu had been sales manager and was responsible for a department with six employees. But just one year after the Manager Training Programme he became Deputy General Director of *Hanoi Leather & Shoes*. „Obviously many factors play a role in promotions,“ says Thu. „But I do think that my training in Germany played the decisive one in mine.“ His colleagues and his superiors had noticed his professional growth and development.

But Thu is not the only one benefiting from his new management approach. „We now have a different corporate culture,“ he says, explaining that more time is invested in researching suitable management methods. Additionally his company has introduced a training programme to provide employees with knowledge of EU quality standards, as well as environmental and social accountability standards. Thu is convinced: „With my new approach and skills I can contribute to the success of my company as well as to Vietnamese society as a whole.“

**Name:** Ly Hoang Thu

**Company:** Hanoi Leather and Shoes Investment Import Export, Hanoi, Vietnam

**Industry sector:** Leather goods

**Position:** Deputy Managing Director

**Training in Germany:** 1st – 30 November, 2008

**Training center:** COGNOS International, Hamburg

## Deutsche Hafenkranen für schnelleren Güterumschlag im vietnamesischen Hafen

Le Minh Hai ist stellvertretender Leiter der Vertriebsabteilung bei der vietnamesischen Hafengesellschaft *Hai Phong Port* und dort für den Kontakt mit Kunden und das Aushandeln und Abwickeln der Verträge für den Containerumschlag verantwortlich. *Hai Phong Port* ist der größte Seehafen mit der höchsten Güterumschlagsmenge im Norden Vietnams. In seinen drei Terminals wurden im letzten Jahr knapp 15 Millionen Tonnen Fracht umgeschlagen. Der Hafen ermöglicht den Güterverkehr nicht nur mit den 17 nördlichen Provinzen des Landes, sondern auch den Transit in den Norden von Laos und den Süden von China.

Als Hai 2009 am BMWi-Managerfortbildungsprogramm teilnahm, erhoffte er sich von seinem Aufenthalt in Deutschland vor allem den Ausbau seiner Managementfähigkeiten und die Möglichkeit, eines der wirtschaftsstärksten Länder Europas kennen zu lernen. Seine Erwartungen wurden erfüllt: „Ich habe erfahren können, wie sich die Deutschen verhalten, wie sie arbeiten und Geschäfte machen, und was sie von ihren vietnamesischen Partnern erwarten.“

Dieses Wissen konnte Hai auch gleich anwenden: Noch im Frühjahr 2009 kaufte *Hai Phong Port* zwei Mehrzweckkrane von einem brandenburgischen Unternehmen. Der Geschäftskontakt wurde seitdem weiter ausgebaut – 2010 folgten zwei Portalkrane für den vietnamesischen Hafen sowie vier zusätzliche Mehrzweckkrane. Mit ihrer Tragfähigkeit von jeweils 40 bzw. 45 Tonnen können die neuen Krane das Umschlagen der Frachtcontainer noch effizienter gestalten und beschleunigen – und erhöhen dadurch die Wettbewerbsfähigkeit.

Neben dem Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehung mit deutschen Unternehmen sieht Hai den Erfolg seines Aufenthaltes in Deutschland hauptsächlich in seinen verbesserten Managementkapazitäten: „Ich habe Wissen und Erfahrungen zu Projekt- und Finanzmanagement gesammelt, und wie man eine wirklich gute Präsentation hält. Für einen Manager sind das äußerst wichtige Fähigkeiten.“ Außerdem studierte er die Anwendung von Logistik- und Lagerhaltungssystemen in verschiedenen Unternehmen. Rückblickend gefielen Hai besonders die Seminare: „Interessante Trainings, begeisternde Dozenten, sympathische Gruppenteilnehmer – ich hatte eine wunderbare Zeit in Deutschland.“



**Name:** Le Minh Hai

**Unternehmen:** Hai Phong Port Holding, Hai Phong, Vietnam

**Branche:** Maschinenbau

**Funktion:** Stellvertretender Leiter der Vertriebsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:** 27. März – 26. April 2009

**Bildungszentrum:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Cranes for faster cargo throughput

Le Minh Hai is vice manager of the business department at *Hai Phong Port Holding Limited Liability Co.* and as such is responsible for contact with clients and the negotiation and supervision of container contracts. *Hai Phong Port* is the biggest seaport with the highest cargo throughput in northern Vietnam – nearly 15 tons of cargo passed through its three terminals last year. It facilitates the import and export of goods from the 17 northern provinces of Vietnam and the transit to and from northern Laos and southern China.

When Hai participated in the Manager Training Programme in 2009 he particularly wanted to improve his management skills and use the opportunity to get to know one of the major economies in the European Union. He was not disappointed: “I came to know German culture, the way the Germans behave, the way they do business, and what they expect from Vietnamese partners.”

Hai was immediately able to apply his new knowledge, when in spring 2009 *Hai Phong Port* bought two multipurpose gantry cranes from a Brandenburg-based company. The business contact with this German company has since extended to the acquisition of two more quayside gantry cranes as well as four additional multipurpose gantry cranes in 2010. With a lifting capacity of 40 and 45 tons respectively, the new cranes can accelerate the throughput rate of cargo containers and further increase efficiency.

Besides establishing contact with the aforementioned German company, Hai considers the improvement of management skills to be his greatest achievement from the training programme: “I gained knowledge and experience of project and finance management, and learned how to give a really good presentation. These are very important skills for a manager.” He also studied logistic and storage systems in various companies and particularly enjoyed the course at the training centre: “Interesting lectures, enthusiastic teachers, friendly classmates – I had a wonderful time in Germany.”

**Name:** Le Minh Hai

**Company:** Hai Phong Port Holding Co., Hai Phong, Vietnam

**Industry sector:** Mechanical engineering

**Position:** Deputy Head of Business Department

**Training in Germany:** 27 March– 26 April, 2009

**Training center:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## Nach „Training for Partnership“: Neues Design eingeführt und neue Märkte erschlossen

Le Thi Ngoc Minh weiß, wie wichtig es ist, kulturelle Unterschiede zu beachten. Ihr Unternehmen, die *Quang Vinh*, stellt Keramikprodukte wie Vasen, Blumentöpfe und Deko-Artikel für den Export her. Als stellvertretende Geschäftsführerin erkundet Minh ausländische Märkte, besucht Messen und studiert Kundenwünsche. „Wenn ich die Kultur eines Landes und die Vorlieben der Menschen dort verstehe, kann ich unsere Produkte viel besser verkaufen“, sagt sie.

Seit 2007 verkauft die *Quang Vinh* ihre Produkte an ein Keramikunternehmen aus Rheinland-Pfalz. Nachdem Minh während des BMWi-Managerfortbildungsprogramms die Gelegenheit nutzte, sowohl die deutsche Nachfrage nach Keramikprodukten als auch die deutsche Geschäftskultur genau unter die Lupe zu nehmen, haben sich Quantität und Umsatz der Exporte nach Deutschland fast verdoppelt. Die Zusammenarbeit mit dem deutschen Unternehmen ist ebenfalls enger geworden: Die Designer beider Firmen stimmen die Entwürfe für den deutschen Markt nun gemeinsam darauf ab.

Neben jährlich erneuerten Designs für die Deko-Artikel hat Minh weitere Neuerungen in ihrem Unternehmen angestoßen. So wurde ein Zeitmanagementsystem für die Angestellten eingeführt, und die Produkte werden jetzt nach der neuesten ISO-Qualitätsnorm zertifiziert. „Als ich nach dem Managerfortbildungsprogramm in mein Unternehmen zurückkam, hatte sich mein Denken geändert – und unser Geschäftsführer hat mich sehr unterstützt, als ich die Änderungen vorgeschlagen und durchgesetzt habe“, sagt Minh.

Die Ergebnisse ließen nicht lange auf sich warten: Neu eingestellte Mitarbeiter, eine erhebliche Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr sowie zwei neu erschlossene Märkte mit der Ausdehnung des Exportgeschäfts auf Chile und die Tschechische Republik. Für die Zukunft ist der Aufbau einer eigenen Ladenkette in Vietnam geplant, die Expansion des Exports auf weitere ausländische Märkte und Kunden ist aber keineswegs zu Ende – Deutschland war nur der erste Schritt auf dem Weg auf den gesamten europäischen Markt.



**Name:** Le Thi Ngoc Minh

**Unternehmen:** Quang Vinh Co., Hanoi, Vietnam

**Branche:** Keramikproduktion

**Funktion:** Stellvertretende Geschäftsführerin

**Fortbildung in Deutschland:** 27. März – 26. April 2009

**Fortbildungszentrum:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle

## New design and new markets

Le Thi Ngoc Minh knows how important cultural differences are. Her company, *Quang Vinh*, manufactures ceramic products such as flower pots, vases and decorative items for export. As vice director, Minh explores foreign markets, visits trade shows and examines customer demands. “If I understand the culture of a country and the preferences of the people there I can sell our products a lot better”, she says.

*Quang Vinh* has been selling its products to a Rhineland-Palatinate ceramics company since 2007. The time Minh spent on the Manager Training Programme studying German business culture and demand for ceramic products has paid off. Since her return, she has almost doubled export quantity and turnover to Germany. Ties with the German business have also become closer, with designers from both companies working together to adapt conceptual product designs to meet German demand.

Beside the annual update of the design for decorative articles Minh has introduced further innovations such as a time management system for employees, and a system whereby products are certified according to the newest ISO quality standard. “When I returned to my company after the Manager Training Programme my thinking had changed – and our CEO was very supportive and encouraging when I proposed and implemented these reforms,” says Minh.

The results became apparent very quickly and included the hiring of new employees, a considerable increase in turnover over the previous year, and expansion through exports to Chile and the Czech Republic. Plans for the future include the introduction of a chain of shops on the domestic market, and exports to other foreign markets and customers - Germany was only the first step towards tapping into the European market. Hence Minh’s advice for other participants of the Manager Training Programme: “Use each moment of the training as your big chance to open your eyes and discover great opportunities for your future business!”

**Name:** Le Thi Ngoc Minh

**Company:** Quang Vinh Co., Hanoi, Vietnam

**Industry sector:** Ceramic goods

**Position:** Deputy Managing Director

**Training in Germany:** 27th March – 26 April, 2009

**Training center:** Deutsche Management Akademie Niedersachsen, Celle









