



Sonderausgabe



ИНТЕРВЬЮ

Президент КГАП Александр Дедерер рассказал о проделанной работе и перспективах на будущее.

2



ZUKUNFT

Der deutsche Baukonzern Züblin bleibt trotz Finanzkrise auf dem kasachischen Markt.

3



BERATUNG

Mit ihrer langjährigen Berufserfahrung unterstützen deutsche Senior-Experten kasachische Unternehmen.

8

AKTUELL

ЗАСЕДАНИЕ КГАП В НЕМЕЦКОМ ДОМЕ

5 сентября 2009 года, в 10:00, в Немецком Доме г. Алматы состоится общее собрание членов КГАП, посвященное 5-летию юбилею Казахстано-Германской Ассоциации Предпринимателей. В заседании примут участие члены КГАП, представители государственных и финансовых учреждений Республики Казахстан и Федеративной Республики Германия. Согласно повестке дня на заседании будет представлен краткий обзор деятельности Ассоциации за пять лет и перспективы ее дальнейшего развития. Также путем голосования состоятся выборы президента КГАП. Кроме того, компания «Kaefeg», производитель изоляционных материалов для тяжелой промышленности, подавшая в этом году заявку на членство в КГАП, проведет презентацию своей деятельности в Казахстане.



Федеральный Президент Хорст Кёлер и предприниматель Андрей Фогель, одним из первых вступивший в ряды КГАП.

КАЗАХСТАНО-ГЕРМАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ МОСТ К ВАШЕМУ УСПЕХУ

Уважаемые читатели! Мы предлагаем вашему вниманию специальный выпуск газеты «Deutsche Allgemeine Zeitung», посвященный Казахстано-Германской Ассоциации Предпринимателей (КГАП). Эта относительно молодая организация, отмечающая в этом году свой 5-летний юбилей, уже широко известна как в Казахстане, так и в Германии. К сожалению, на страницах газеты нашла свое отражение деятельность не всех компаний – газетных полос не хватило бы для изложения всех возможностей казахстано-германских предпринимателей. За более полной информацией вы всегда можете обратиться на официальный сайт ассоциации www.dkau.de.

Надежда Клименко

Инициатива создания Казахстано-Германской Ассоциации Предпринимателей возникла еще в 90-х годах как идея союза казахстанских предпринимателей-немцев. В ходе становления молодой Республики Казахстан изменились экономические структуры, улучшились условия для ведения бизнеса. Предприниматели, получившие возможность развиваться самостоятельно, постепенно пришли к осознанию необходимости учреждения общественной организации, представляющей их интересы. Таким образом, КГАП получила окончательное юридическое оформление в августе 2004 года.

Главными органами управления Ассоциации является конференция, которая созывается один раз в год и решает все вопросы, касающиеся деятельности Ассоциации, и правление, отвечающее за реализацию решений конференции. Президент Ассоциации, избираемый на пять лет, координирует работу правления и исполнительной дирекции. В настоящее время президентом КГАП является Александр Федорович Дедерер. Офис исполнительной дирекции КГАП располагается в Немецком Доме в г. Алматы.

Будучи некоммерческой и негосударственной организацией, Ассоциация не имеет права заниматься коммерческой деятельностью и финансируется за счет членских и добровольных взносов. Однако КГАП ставит также перед собой цель

поддерживать предпринимательские начинания своих членов, в особенности совместные казахстано-германские инвестиционные проекты. Для этого Ассоциация устанавливает контакты с органами власти Казахстана и Германии, отвечающими за поддержку малого и среднего бизнеса, развивает сотрудничество с казахстанскими, германскими и международными организациями, готовыми способствовать деятельности КГАП и ее предприятий-членов.

На начальном этапе в Ассоциацию входило 25 предприятий. Сейчас общее количество активных участников составляет 40 предпринимателей: 11 компаний из Германии, 29 - из Казахстана. В их числе такие известные фирмы, как строительная компания Züblin (Германия), казахстанский производитель вин, соков и консервированных овощей Gold Product, сельскохозяйственная корпорация Иволга-Холдинг, вырабатывающая 10% экспортного зернового сырья. В целом сферы деятельности предпринимателей-членов КГАП различны. Это телекоммуникация и торговля, пищевая промышленность и логистика, строительное дело и образование; а также добывающая промышленность, полиграфия, ресторанный и отельный бизнес, производство мебели, туризм и другие. Всего на предприятиях КГАП занято около 10 000 сотрудников.

Вне зависимости от страны и места регистрации предприятия, членство в

КГАП открыто для всех юридических лиц, заинтересованных в сотрудничестве с участниками Ассоциации и одобряющих положения ее устава. Однако практика показывает, что в Ассоциацию чаще всего вступают казахстанские предприниматели, которые хотят работать с германскими партнерами и компаниями из Германии, планирующие инвестиции или развитие бизнеса в Казахстане.

Деятельность КГАП высоко оценивается как с немецкой, так и с казахстанской стороны. Используя репутацию Ассоциации, ее участники имеют возможность лоббировать свои интересы. Организация обеспечивает их участие в значимых мероприятиях и встречах на государственном уровне. Помимо этого предоставляется и практическая посредническая, консультативная и информационная помощь, например, при подборе и привлечении квалифицированного персонала, в том числе экспертов из Германии. При этом руководство не выпускает из виду важную цель, изначально заложенную в философию деятельности КГАП и отличающую ее от других похожих структур. Речь идет об оказании благотворительной помощи в целях сохранения и развития в Казахстане немецкой этнической группы и распространения немецкого языка и культуры. В течение последних двух лет предприниматели-члены КГАП выделили в общей сложности свыше 18.000 евро на нужды немецкого меньшинства.

Қазақстан-германдық кәсіпкерлер қауымдастығы

DKAU
DEUTSCH-KASACHSTANISCHE
ASSOCIATION
DER UNTERNEHMER



КГАП
КАЗАХСТАНО-ГЕРМАНСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ИНТЕРВЬЮ

БОЛЕЕ АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ

DAZ предлагает читателям интервью с президентом Казахстано-Германской Ассоциации Предпринимателей (КГАП) Александром Дедерером, который на протяжении пяти лет руководит этой организацией.

- Александр Фёдорович, вы являетесь президентом КГАП. Не сколько слов об этом объединении.

- КГАП была создана пять лет назад как волеизъявление предпринимателей объединиться в структуру для взаимной поддержки, укрепления и развития бизнеса, а также для более активного партнерства с Германией, возможности использования ноу-хау в технологиях и управлении, участия в реализации государственных программ.

Участники этого союза - предприниматели из Казахстана, Германии и Австрии. Нас очень часто называют союзом по этническому признаку, но это совершенно не так. Безусловно, в составе КГАП большинство представителей немецкого этноса и один из пунктов устава Ассоциации призван содействовать развитию немецкого этноса в Казахстане, но это не означает, что сама Ассоциация создана немецким меньшинством. Здесь есть представители различных этнических групп.

- Оказывает ли поддержку КГАП германская сторона?

- Германская сторона с самой первой минуты проявила глубочайший интерес к Ассоциации. Я могу назвать знаковую фигуру, выдающегося человека, бывшего посла Германии в Казахстане г-на Кёртинга, который со своей стороны сделал все, чтобы этот союз состоялся.

Нас поддерживает федеральное правительство Германии. Немецкие делегации, приезжающие в Казахстан, непременно приглашают представителей Ассоци-



Сотрудники бюро КГАП (слева направо): Любовь Чернова, Каролина Отто, Анастасия Назарова, Александр Дедерер.

основе наших форумов и лежит организация простого честного диалога между предпринимателями Казахстана и Германии. Мы полагаем, что подобная диалоговая площадка должна показать любому участнику казахстанско-германского сотрудничества реалии ведения бизнеса на конкретных примерах людей, которые уже работают в Казахстане. Предприниматели, работающие в Казахстане, безусловно, сталкиваются с рядом проблем. Нам важно показать не только эти проблемы, но и методику их решения.

своих предпринимателей, а также на правительство двух государств.

- И в заключение хотелось бы услышать о ваших планах на будущее.

- В настоящее время мы столкнулись с большой проблемой относительно становления исполнительской дирекции. Мы рассчитывали на то, что нам удастся привлечь в исполнительную дирекцию нашего земляка, получившего в Германии отличное образование и который был бы максимально полезен в решении тех задач, которые стоят перед Ассоциацией. К сожалению, нам это не удалось, сегодня мы находимся в поиске представителя, который соответствовал бы тому уровню требований, которые предъявляет Ассоциация.

В начале сентября в Немецком Доме будет проведена отчетно-выборная конференция, участники которой дадут оценку деятельности и исполнительской дирекции, и конечно мне, как президенту. Я полагаю, будет проведен анализ не только наших успехов, но также ошибок, должна прозвучать критика и конкретные предложения по совершенствованию нашей деятельности. Планирую работу, мы исходим из того, что нет пределов совершенству, мы как живой организм, который стремится к самосовершенствованию.

В будущем мы хотели бы более тесно взаимодействовать с казахстанской ассоциацией предпринимателей «Атамекен», что представляется нам весьма перспективным, равно как перспективно и углубление партнерских отношений с Социально-Предпринимательскими Корпорациями (СПК). Планируется установление договорных отношений с СПК, с некоторыми уже имеются определенные наработки, но требуется немного активизировать процесс переговоров. Необходимы партнерские взаимоотношения с активно работающими ассоциациями в регионах, в частности, в Усть-Каменогорске, Павлодаре, Кустанае, взаимодействие с отраслевыми ассоциациями, территориальными. С ними мы могли бы сотрудничать именно в направлении привлечения германских инвестиций. Мы хотим отработать и довести до высокого уровня сам механизм привлечения инвестиций из Германии.

На сегодняшний день существует ряд сложностей, связанных с кризисом, от которого в первую очередь страдает малый и средний бизнес. Банки отказываются кредитовать и финансировать проекты, которые не имеют достаточного залогового имущества. Здесь есть определенные механизмы, возможности, которые мы хотим в достаточной степени отработать и реализовать, в частности, через систему государственной поддержки инвестиций.

Сельскохозяйственный сектор наибо-

лее ранимый в области привлечения инвестиций. Мы хотим создать такую модель, которая бы позволяла привлекать средства именно в этот сектор.

Представляется необходимым более активно участвовать в государственных программах, таких, например, как «Путь в Европу», во внедрении модели информирования потребителей о качестве производимых в Казахстане товаров и услуг. Ассоциация установила тесные взаимоотношения с немецким фондом «Stiftung Warentest», который зарекомендовал себя на потребительском рынке как очень серьезный и ответственный институт, дающий сравнительную оценку качества товаров и услуг. Мы полагаем, что сегодня в Казахстане есть все условия для реализации этого проекта. С помощью данной инициативы мы могли бы содействовать усилению конкуренции, базирующейся не на дешевизне товара, а на его качестве. Мы хотим использовать уникальный опыт и методологию оценки качества товаров и услуг «Stiftung Warentest» в Казахстане для того, чтобы проинформировать наших потребителей, какая продукция какого производителя имеет наилучшее качество.

- Большое спасибо за интервью.

Интервью: Олеся Клименко

СЛОВАРЬ

- управление - Verwaltung, f, Leitung, f
- меньшинство - Minderheit, f
- выдающийся - hervorragend, bedeutend
- основание - Gründung, f
- доказать - beweisen
- ощущать - empfinden, wahrnehmen
- содействие - Unterstützung, f, Förderung, f
- рассчитывать - rechnen (mit, auf)
- совершенство - Vollendung, f, Vollkommenheit, f
- привлекать - зд.: heranziehen

Kurz gesagt: Alexander Dederer, Präsident der DKAU, spricht über die Projekte und Perspektiven des Verbandes.



Первый Форум инвесторов Германии в Казахстане. Октябрь 2006 г.

ации. Мы контактируем с органами власти и управления Германии как на федеральном, так и земельном уровне. У нас дружеские взаимоотношения с депутатами бундестага, которые не только интересуются вопросами деятельности КГАП, но и оказывают содействие.

Также поддержку оказывает Центр международной миграции и развития (CIM) в лице привлеченных экспертов, каким несколько лет был Александр Шрёдер и сегодня Каролина Отто.

- Какие знаковые мероприятия были проведены КГАП за прошедшие пять лет?

- Действительно знаковыми я считаю проведение двух казахстанско-германских бизнесфорумов. Читатели наверняка знакомы с многочисленными форумами с участием бизнесменов из Казахстана и Германии. Здесь я хотел бы указать на особое отличие нашей инициативы. Оно заключается в том, что мы не преследовали цели презентовать проекты или благоприятный инвестиционный климат. А провели форумы на основании главного нашего представления: ничто не может быть эффективнее и убедительнее, чем открытый и честный диалог, убирающий препоны на пути инициативных людей. В

- Предприниматели сталкиваются с множеством проблем. Какое содействие оказывает Ассоциация?

- В первую очередь это защита интересов предпринимателей, которые иногда сталкиваются с неправомерными действиями каких-то чиновников или представителей власти, имеющих интерес к тому или иному бизнесу. Мы уже доказали реальность наших инициатив по защите наших предпринимателей. Также Ассоциация оказывает содействие в налаживании новых контактов, преодолении бюрократии, оформлении документов.

- Как оценивают работу КГАП казахстанские органы власти и управления?

- Мы в равной степени чувствуем глубочайшую заинтересованность со стороны казахстанского руководства. В ближайшее время планируем проведение очередного диалога - было направлено письмо премьер-министру с предложениями, составленными на основании предыдущих двух форумов предпринимателей. Казахское правительство проявляет большой интерес ко всем нашим мероприятиям, и мы, естественно, ощущаем себя как структура, которая опирается не только на инициативы

PERSPEKTIVEN

AUCH ZUKÜNFTIG VIEL INVESTITIONSPOTENTIAL

Deutsche Firmen haben sich in Kasachstan in nahezu allen Wirtschaftsbereichen angesiedelt. Derzeit sind rund 190 Firmen im Land vertreten. Und diese sind bisher trotz der wirtschaftlichen Krise im Land geblieben. Auch zukünftig bietet Kasachstans Wirtschaft deutschen Unternehmen in vielen Sektoren Investitionspotential.

Von Jennifer Brandt

Kasachstan hat sich für Deutschland in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Handelspartner entwickelt. So betreibt Deutschland 90 Prozent seines Außenhandels in Zentralasien mit Kasachstan. Rund 190 deutsche Unternehmen haben sich in Kasachstan angesiedelt, sind mit einer Repräsentanz oder GmbH vertreten. Dabei sind die Deutschen in allen Wirtschaftsbereichen gut vertreten, sowohl im Anlagen- und Maschinenbau als auch in der Produktion und im Vertrieb von Konsumgütern. Die wesentlichen deutschen Investitionen sind in der Vergangenheit in die Bereiche Handel, Bauwesen und Infrastruktur geflossen.

Die Baubranche ist derzeit in Kasachstan besonders von der Wirtschaftskrise betroffen, und mit ihr auch die ansässigen deutschen Bauunternehmen. In diesem Sektor sind besonders viele Aufträge weggebrochen, weiß Jörg Hetsch, Delegierter der deutschen Wirtschaft für Zentralasien, zu berichten. Dienstleistungsunternehmen und Firmen, welche im Konsumgütervertrieb ansässig sind, klagen dagegen weniger.

Man dürfe auch in Zeiten rückläufiger Wirtschaftszahlen nicht vergessen, von welchem Niveau der wirtschaftliche Absturz ausging, erinnert Hetsch. Kasachstans Wirtschaft ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen. So ist Hetsch auch trotz der Einbußen in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung Kasachstans „relativ optimistisch“. Auch das schwer getroffene Baugewerbe werde sich



Bild: Jennifer Brandt

Das Gütezeichen „Made in Germany“ wird in Kasachstan geschätzt, sagt Jörg Hetsch.

langsam wieder erholen, mehrere große Projekte sind derzeit in Planung, etwa im Straßenbau oder am Hafen von Aktau.

Deutschen Firmen wird oft vorgeworfen, dass sie zu lange zögern, bevor sie sich in anderen Märkten mit einer Unternehmensvertretung oder einer Repräsentanz ansiedeln. Wenn es aber, wie momentan, wirtschaftlich kriselt, „heißt das für deutsche Unternehmen nicht zwingend, dass es Zeit ist, die Koffer

zu packen“, sagt Hetsch. Zwar werden derzeit einige Firmenvertretungen zeitweise ausgedünnt und Investitionen noch einmal kritisch geprüft, grundsätzlich sei man aber darauf ausgerichtet, langfristig Geschäfte in Kasachstan zu machen und versuche daher zunächst Durststrecken zu überbrücken.

Eine ganz eigene Rolle in den kasachisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen spielen die Kasachstandeutschen. „Wir raten deut-

schen Firmen durchaus, die Brückenfunktion der Kasachstandeutschen zu nutzen“, sagt Hetsch. Dabei haben ethnisch deutsche Kasachen sowohl in Kasachstan als auch in Deutschland, vor allem auf Grund ihrer sprachlichen und kulturellen Kenntnisse, eine Vermittlerposition inne. Diese werde auch in deutschen Wirtschaftsdelegationen deutlich, welche zunehmend durch einen signifikanten Anteil von Mitarbeitern deutscher Firmen geprägt sind, die früher in Kasachstan zu Hause waren, so Hetsch.

Grundsätzlich wird auch in Kasachstan – ebenso wie in den anderen zentralasiatischen Ländern – das Gütezeichen „Made in Germany“ sehr geschätzt. Ein Vorteil, den es für deutsche Firmen mit Expansionsambitionen in Richtung Kasachstan zu nutzen gilt.

VOKABELN

- Außenhandel, *m* – *внешняя торговля*
- Konsumgüter, *pl* – *потребительские товары*
- rückläufig – *обратный, регрессивный*
- ausdünnen – *зд.: (перен.) сокращать (число)*
- Brückenfunktion, *f* – *посредническая роль*

BAUWIRTSCHAFT

AUF SPARFLAMME DURCH DIE KRISE

Züblin, einer der größten deutschen Baukonzerne, ist seit Mai 2007 mit einer Tochtergesellschaft in Kasachstan präsent. Der Zeitpunkt für den Markteintritt eines Bauunternehmens – wenige Monate vor dem Platzen der Immobilienblase in Kasachstan – erweist sich auf den ersten Blick als denkbar ungünstig. Im Interview berichtet der Geschäftsführer der TOO Züblin Kasachstan, Friedrich Naeher, wie sich sein Unternehmen in der Krise schlägt und welche Perspektiven es in Kasachstan sieht.

Herr Naeher, Züblin ist seit gut zwei Jahren auf dem kasachischen Markt präsent. Auf welchen Baustellen in Kasachstan drehen sich ihre Kräne?

Bislang leider auf keiner. Zwar wurden seit Beginn unserer Aktivitäten zahlreiche Angebote für höherwertige Bauprojekte erstellt, aufgrund der allgemeinen Wirtschaftslage wurde jedoch bisher keines der Projekte vergeben. Im laufenden Jahr hat sich die Lage noch mal verschlechtert. Wegen der fehlenden Finanzierung kamen bisher so gut wie keine neuen Ausschreibungen auf den Markt. Was im Moment auf dem kasachischen Bausektor läuft, ist die Fertigstellung angefangener Wohn- und Bürogebäude. Das ist aber für uns wenig interessant.

Also schlechtes Timing für den Markteinstieg?

Nicht unbedingt. Denn vermehrte Anfragen bei Züblin nach einer deutschen Baufirma be-

zeugen das gestiegene Interesse an technisch fortgeschrittenem Bauen und zuverlässiger Qualität. Und im Nachhinein kann man sagen, dass, wenn wir früher gekommen und schon mit eigenen Baustellen präsent gewesen wären, angefangene Projekte hätten eingestellt werden müssen und die teure Mobilisierung von Personal und Gerät umsonst gewesen wäre. So können wir mit verhältnismäßig geringen Kosten das lokale und regionale Netz zu potentiellen Kunden, Lieferanten und Subunternehmern ausbauen und dann mit dem nächsten Aufschwung wachsen.

Welche Bauvorhaben wollen Sie in Kasachstan realisieren?

In Kasachstan suchen die Auftraggeber vermehrt nach europäischer Qualität und Zuverlässigkeit. Auch hier sehe ich durchaus positive Auswirkungen der gegenwärtigen Situation auf dem Baumarkt, wo die ausgeführte Qualität vieler Objekte doch einiges zu wünschen offen lässt. Speziell will Züblin in Bereichen tätig werden, die besonderes Know-how voraussetzen: Brückenbau, Tunnelbau, Hafen- und Staudammbau sowie natürlich auch höherwertige Hotels und Bürogebäude wie beispielsweise im „Financial District“ in Almaty.

Vor der Krise boomte der Wohnungsbau in Kasachstan. Wollen Sie auch in diesem Bereich tätig werden?

Wir werden nicht im einfachen Wohnungsbau aktiv werden, der durch lokale und türkische Firmen bereits gut abgedeckt ist. Wir möchten ingenieurtechnische komplexe Projekte angehen, in die wir unsere über 100-jährige Erfahrung einbringen können. Auch logistisch schwierige Projekte sind für uns interessant. Ein klassisches Beispiel ist ein Fünf-Sterne-Hotel. Dort ist Know-how im Umgang mit komplexer Technik gefragt. Dazu ist bereits in der Planungsphase die Koordination vieler verschiedener Gewerke notwendig. Aber auch unterschiedlichste

Materialien aus aller Herren Ländern nach Kasachstan zu schaffen und sie zeitgerecht mit der entsprechenden Qualität einzubauen, kann nicht jeder. Unsere Einbindung an einen der führenden Baukonzerne Europas, STRABAG, hilft uns, herausragende Ingenieurleistungen in Kasachstan professionell umzusetzen.

Wann rechnen Sie damit, dass sich die Lage in der kasachischen Bauwirtschaft wieder bessert und für Sie interessante Projekte ausgeschrieben werden?

Unser Engagement in Kasachstan ist langfristig ausgerichtet, deshalb haben wir hier auch eine Tochtergesellschaft gegründet. Im Moment versuchen wir, quasi auf Sparflamme, die Krise zu überstehen. Wir setzen große Hoffnungen in den privaten Industriebau. Also Investoren, die Stahlwerke, Glaswerke, Kraftwerke oder Anlagen für die Ölindustrie am Kaspischen Meer in Auftrag geben. Aus diesem Bereich rechnen wir schon in den nächsten Wochen mit einem ersten Auftrag.

Abschließend noch eine Frage, die nichts mit dem Bau-Kontext zu tun hat. Sie sind Mitglied in der Deutsch-Kasachischen Assoziation der Unternehmer (DKAU). Warum?

Die DKAU und ihr ehemaliger Geschäftsführer Alexander Schröder haben uns besonders in unserer Gründungsphase stark unterstützt. Die Markteintrittsberatung war sehr kompetent. Wir haben durch die DKAU wertvolle Informationen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen und zur Branche erhalten. Außerdem haben sie anfangs viele wertvolle Kontakte vermittelt. Auch in Zukunft sehen wir, wie auch andere Mitglieder der DKAU, die Möglichkeit, mit deutschen Produkten und Erfahrungen zur weiteren Entwicklung Kasachstans beizutragen.

Das Interview führte Ulf Seegers.



Bild: Ulf Seegers

Friedrich Naeher ist seit Mai 2007 in Kasachstan.

VOKABELN

- präsent sein – *присутствовать, быть представленным кем-л.*
- etw. vergeben – *передавать, предоставлять*
- etw. angehen – *зд. приступить к чему-л.*
- Gewerke, *pl* – *зд. связанные со строительством производства*
- Sparflamme, *f* – *зд. мелкий расход энергии*



Bild: Züblin

Telekom Center in München: In Kasachstan drehen sich bislang noch keine Züblin-Kräne.

ПАВЛОДАР

ПРОЦВЕТАТЬ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА И УВЕРЕННО СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ!

ТОО «Предприятие РубиКОМ» на сегодняшний день является одним из признанных лидеров крупнейших производителей пищевой промышленности в Республике Казахстан. Предприятие было основано в декабре 1994г. Для тысяч покупателей продукция, производимая компанией, является эталоном качества, соответствующим мировым стандартам. Руководством фирмы была проведена колоссальная работа по созданию вертикально интегрированного холдинга, включающего в себя все звенья производственной цепочки — от развитой сырьевой базы до современной переработки мясной продукции и ее реализации.

К основным направлениям деятельности агрокомплекса «РубиКОМ» относится полеводство, производство кормов, животноводство и мясоперерабатывающее производство. В 2005г. была разработана, внедрена и сертифицирована система управления качеством, отвечающая требованиям международного стандарта ISO 9001 версии 2000. Благодаря тщательному соблюдению технологических режимов и строжайшей системе контроля на всех этапах производства мы гарантируем качество наших продуктов от поля до прилавка магазина!

На сегодняшний день ассортимент фирменной продукции ТОО «РубиКОМ» насчитывает более 150 наименований вареных, полукопченых, варено-копченых колбас, ветчин и деликатесов. За качество и уникальную рецептуру производимой мясной продукции комбинат неоднократно был отмечен на международных и республиканских выставках многочисленными наградами.

Наши принципы работы - жесткий контроль качества продукции, постоянное внедрение инноваций, добросовестное выполнение принятых обязательств, индивидуальный подход к каждому партнеру.

Полеводство

Чтобы не зависеть от поставщиков и на все сто процентов отвечать за качество товара на своих прилавках, ТОО «РубиКОМ» занимается производством собственных кормов. В 2004-ом году предприятие открывает новую для себя отрасль производства - полеводство.



Фото "Возрождение"

Полеводство - новый вектор в работе "РубиКОМа".

На сегодняшний день ТОО «РубиКОМ» обрабатывает 20 тысяч гектар земли и является в Казахстане одним из новаторов в области полеводства.

Была разработана уникальная, научно обоснованная стратегия интенсивного использования земельного надела. По сути, революционная технология канадцев, так называемая «нулевая технология», взята на вооружение земледельцами Казахстана сравнительно недавно. Но специалисты ТОО «РубиКОМ» не только переняли опыт, но еще и значительно усовершенствовали технологию обработки почвы, что привело к получению более высоких урожаев.

Работой полеводов ТОО «РубиКОМ» заинтересовались ученые. Был заключен договор о сотрудничестве с НИИ сельского хозяйства им. Бараева. Так совместными усилиями проводятся научно-исследовательские работы по оптимальному подбору сортов злаковых культур, наиболее подходящих для «нулевой» и минимальной технологии



Фото "Возрождение"

За высокое качество выпускаемой продукции компания "РубиКОМ" была награждена знаком качества "Безупречно".

обработки почвы. Ведется разработка севооборота парозаменяющими культурами, устойчивыми к засухе (такие как кукуруза, бобовые, нут), проводятся агротехнические опыты.

Достижения ТОО «РубиКОМ» были замечены и на республиканском уровне. На базе полей ТОО «РубиКОМ» в августе 2007 года был проведен республикан-

кормовый завод. В сооружение инвестировано более полумиллиарда тенге, а реализован объект специалистами компании «Трилис» совместно с китайской компанией Muayang. Строительство завода - от закладки фундамента, монтажа металлоконструкций, установки оборудования и до проведения пусконаладочных работ - заняло ровно девять месяцев. При строительстве завода сразу были заложены высокие требования к качеству выпускаемых комбикормов и учтена современная технология производства.

На территории объекта действует сушилка для зерна, работающая по китайской технологии на угле. Есть элеватор, склады для хранения сырья и готовой продукции объемом единовременного хранения в 9,4 тысячи тонн. Комбикормовый завод представляет собой высокотехнологический комплекс, в котором по самому последнему слову техники создано компьютерное управление, что позволяет производить дозирование и смешивание с высокой точностью, исключая человеческий фактор.

Основной продукцией завода является высококачественный полнорационный комбикорм для всех видов сельскохозяйственных животных, птицы и рыбы любого возраста. Продукция производится в рассыпном виде и в виде гранул, произведенных по уникальной техноло-

гии, позволяющей гарантировать высочайшее качество комбикормов и белково-витаминно-минеральных добавок.

Общий объем производственной мощности завода (20 тонн/час) позволит обеспечить полнорационными, сбалансированными и безопасными кормами крупные основные птицеводческие, свиноводческие комплексы и предприятия сельского хозяйства. Ассортимент практически не ограничен - на специальном компьютере можно ввести любую рецептуру и форму продукта. На сегодняшний день производится 19 наименований кормов, в том числе и для собственного животноводческого комплекса ТОО «РубиКОМ». Гибкая система производства обеспечивает возможность принимать заказы от клиентов по конкретной рецептуре, в том числе используя компоненты заказчика.

Животноводческий комплекс

Животноводческий комплекс ТОО «РубиКОМ» - один из крупнейших на территории Павлодарской области с поголовьем около 12 тысяч свиней. Производственные помещения расположены на территории села Павлодарское. Комплекс оснащен оборудованием ведущих производителей Европы.

Продолжение на стр. 5.

ский семинар «Дни поля» с участием специалистов сельского хозяйства всего зерносеющего региона Казахстана. Ученые и опытные агрономы проявили неподдельный интерес к новой агротехнике, дающей многообещающие результаты.

В будущем крупнейший агрохолдинг Павлодарской области ТОО «РубиКОМ» планирует развитие собственной кормовой базы за счет использования современных технологий (минеральные удобрения, новейшие технологии обработки почвы, комплексы хранения кормов и зерна).

В приоритетных направлениях предприятия - реализация программы модернизации парка сельхозтехники за счет закупки современных высокопроизводительных машин - зерно-, кормоуборочных комбайнов и тракторов повышенной мощности известных мировых производителей.

Комбикормовый завод

В декабре 2008 года компанией «РубиКОМ» был запущен в работу комби-



Фото "Возрождение"

Животноводческое хозяйство ТОО "РубиКОМ" - одно из крупнейших в Павлодарской области.

ПАВЛОДАР

ПРОЦВЕТАТЬ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА И УВЕРЕННО СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ!

Продолжение. Начало на стр. 4.

Работа строится с применением новейших разработок в области животноводства: в помещениях соблюдается климат-контроль, внедрена современная система автоматического кормления и поения свиней производства немецкой фирмы «Новема», используется высокотехнологичная система вентиляции



Фото "Возрождение"

Техническое оснащение завода - от самых современных европейских производителей.

и микроклимата, система кессонного навозоудаления. На предприятии выполняются все обязательные требования, направленные на предупреждение болезней животных.

Животные, находящиеся в таких комфортных условиях, лучше усваивают корма, быстрее растут, а сохранность поголовья составляет 90-95%. Весь свиноводческий комплекс полностью обеспечен комбикормами собственного производства, сбалансированными по энергии, белку, микроэлементам и другим компонентам. Это дает возможность постоянно совершенствовать методы кормления, вести работу по оптимизации рецептов, вводить новые компоненты, позволяющие повышать продуктивность.

Кроме того, животноводческим комплексом ведется целенаправленная селекционная работа. В 2003 году Министерством сельского хозяйства РК была проведена аттестация животноводческого комплекса и по ее результатам получен статус племенного хозяйства по разведению крупной белой породы свиней.

В хозяйстве ведется постоянная работа по племпродаже молодняка. Мы обязательно инструктируем покупателей, как правильно работать с этой породой, как кормить, как содержать, потому что очень дорожим своей репутацией.

Мясоперерабатывающий завод

Уже почти 15 лет компания «РубиКОМ» предлагает на суд гурманов самые изысканные мясные деликатесы



Фото "Возрождение"

Высококвалифицированные специалисты и отлаженная система контроля качества.

и колбасы. Сегодня предприятие является одним из лидеров по производству высококачественных натуральных мясopодуктов в Казахстане. Держать марку на высоком уровне уже много лет позволяют тщательное соблюдение технологических режимов и строжайшая система контроля над качеством. Мясоперерабатывающий завод «РубиКОМ» - это огромный комплекс, оснащенный

Сегодня это одно из приоритетных направлений предприятия.

Вся продукция комбината производится из высококачественного сырья, которым обеспечивает собственный животноводческий комплекс «РубиКОМ». В рецептуре полностью исключены химические консерванты и красители, опасные для здоровья заменители и добавки. На всех этапах производства от цеха и до склада осуществляется строгий ветеринарно-санитарный контроль.

Великолепный вкус и наивысшее качество производимых компанией «РубиКОМ» колбас и деликатесов завоевали любовь потребителей Павлодарской, Семипалатинской, Усть-Каменогорской, Карагандинской и Акмолинской области. Продукция «РубиКОМ» неоднократно была отмечена наградами специализированных выставок «Astana Food» и «AgroProdExpo».

Мясоперерабатывающий комбинат сертифицировал систему менеджмента качества и подтвердил соответствие высоким требованиям международного стандарта ИСО 9001.



Фото "Возрождение"

Широкий ассортимент продукции: около 150 видов колбас.



Фото "Возрождение"

Один из специализированных магазинов компании.

Высококвалифицированные специалисты, отлаженная система контроля качества, современное оборудование, широкий ассортимент, надежные партнеры - это те факторы успеха, которые позволяют мясоперерабатывающему комбинату «РубиКОМ» процветать на рынке Казахстана, а главное уверенно смотреть в будущее.

Торговая сеть

В стремлении к тому, чтобы свою продукцию доставлять покупателю в свежем виде, сохранив все ее первоначальные свойства, руководством компании «РубиКОМ» было принято решение организовать собственную торговую сеть. На сегодняшний день она представлена двумя супермаркетами, шестью специализированными магазинами и

фирменными автолавками. Автолавки представляют собой мобильные магазины, оснащенные специальными холодильными установками.

Завоз продукции в фирменные торговые точки осуществляется каждый день, нет практики хранения и складирования товарного остатка.

Все магазины не уступают европейским магазинам по ассортименту мясной и молочной продукции и удобству пользования.

Кроме того, ежедневно супермаркеты «РубиКОМ» предлагают вкуснейшую выпечку с пылу - с жару. Свежие, пышущие теплом нашей пекарни булочки и хлеб попадают к столу покупателей за несколько мгновений, ведь пекарни расположены непосредственно в супермаркете.

Благодаря оперативной работе дилеров, история партнерских отношений с которыми насчитывает не один год, ведётся бесперебойная поставка нашей продукции в города Экибастуз, Усть-Каменогорск, Семипалатинск, Караганду.

Продуктивно функционирует торговое представительство в г. Астане, где отлажена бесперебойная система доставки продукции по городу.

Высокий уровень известности и доверия к качеству продукции торговой марки «РубиКОМ» позволяет нам с легкостью завоевывать и другие регионы сбыта.

СЛОВАРЬ

- переработка - *Verarbeitung, f, Umarbeitung, f*
- обязательство - *Verpflichtung, f*
- полеводство - *Ackerbau, m, Feldwirtschaft, f*
- многообещающий - *vielversprechend*
- требование - *Forderung, f, Verlangen, n*
- животноводческий - *Viehzucht, f, Tierzucht, f*
- предупреждение - *зд.: Verhütung, f, Vorbeugung, f*
- гордость - *Stolz, f*
- соблюдение - *Einhaltung, f, Befolgung, f*
- молочная продукция - *Milchproduktion, f*

Kurz gesagt: Alles aus einer Hand: Aufzucht, Futterherstellung und Verarbeitung erfolgt beim Unternehmen Rubikom.

ATLANTA CAPITAL GROUP

MITTLER ZWISCHEN DEN FINANZWELTEN

Jürgen Hein ist in Russland geboren und hat ab Mitte der 80er Jahre in Kasachstan gelebt. Heute kurbelt der Russlanddeutsche von Hannover aus die Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und den Staaten der ehemaligen Sowjetunion an. Seine Atlanta Capital Group ist als unabhängiger Finanzdienstleister und im Import-Export-Geschäft tätig. Im Interview berichtet der 47-Jährige von der Gründung der Deutsch-Kasachischen Assoziation der Unternehmer (DKAU) und erzählt, was die Geschäftskultur in Kasachstan besonders macht.

Herr Hein, was sind die Geschäftsfelder der Atlanta Capital Group?

Im Ausland haben wir zwei Tätigkeitsschwerpunkte. Zum einen sind wir ein unabhängiger Finanzdienstleister, d.h. wir beschaffen Unternehmen aus der ehemaligen Sowjetunion Finanzierungen für den Kauf von Maschinen und Anlagen in Europa. Zum anderen sind wir im Export-Import-Geschäft tätig. Wir liefern Anlagen, Maschinen und Technologien aus Europa in die Gemeinschaft der Unabhängigen Staaten (GUS) und nach Osteuropa.

Zwei recht unterschiedliche Geschäftsfelder:

Das ist wie beim Menschen – man braucht zwei Beine auf denen man stehen kann. Für uns gehört es zusammen – Unternehmen in der GUS benötigen sowohl technische als auch finanzielle Mittel.

Was machen Sie konkret in Kasachstan?

In Kasachstan sind wir schon seit 2002 aktiv. Wir haben hier in Petropawlowsk, Almaty sowie Astana Niederlassungen und vermitteln Handels- und Projektfinanzierung. Außerdem verkaufen wir Maschinen und Anlagen deutscher und europäischer Produzenten. Besonders im metallurgischen Sektor, in der Landwirtschaft und Lebensmittelindustrie machen wir gute Geschäfte. Wir versuchen auch, die Zusammenarbeit zwischen deutschen und kasachischen Unternehmen auf den Weg zu bringen. Im Moment helfen wir gerade dem deutschen Baukonzern Alpine, in Kasachstan Fuß zu fassen. Schon ziemlich zu Beginn unserer Tätigkeit in Kasachstan bin ich auch in die Deutsch-Kasachische Assoziation der Unternehmer eingetreten.

Warum sind sie Mitglied der Deutsch-Kasachischen Assoziation der Unternehmer?

Ich hatte einen guten Kontakt zur Assoziation der Deutschen in Kasachstan „Wiedergeburt“ und zum heutigen Verbandspräsidenten Alexander Dederer. Die Finanzierung von Maschinen und Anlagen ist für Unternehmen in der GUS eines der dringendsten Probleme.



Bild: privat

Jürgen Hein ist Geschäftsführer der Atlanta Capital Group. Das Unternehmen beschäftigt über 150 Mitarbeiter.

Die Technik, mit der produziert wird, ist oft veraltet, entsprechend hoch ist der Investitionsbedarf. Herr Dederer hat für diese wichtige Fragestellung ein Vereinsmitglied gesucht, das Experte ist und anderen Mitgliedern helfen kann. So kam meine Mitarbeit schon vor der Gründung des Verbandes zu Stande und ich wurde Vizepräsident des Verbandes.

Haben sich ihre Erwartungen an den Verband erfüllt?

Zum Teil. Wir haben unzählige Gespräche geführt, Konferenzen gemacht, gute Kontakte zu deutschen und kasachischen Firmen aufgebaut, aber das ist noch zu wenig. Wir sind noch lange nicht fertig. Immer,

wenn ich in Kasachstan bin – etwa fünf bis sechsmal pro Jahr – versuche ich, auch den Verband weiter zu unterstützen.

Woher kommt eigentlich ihre Verbindung zu Kasachstan?

Ich bin in Russland geboren und habe dort auch studiert. Nach dem Studium habe ich von 1985 bis 1992 in Astana als Ingenieur gearbeitet. Danach bin ich mit meiner Familie nach Deutschland ausgewandert.

Wie war der Start in Deutschland? Fiel Ihnen die Eingewöhnung schwer?

Ich habe zunächst zweieinhalb Jahre als Bauarbeiter gearbeitet. Parallel dazu habe

ich in Köln zwei Ausbildungen in der Finanz- und Versicherungsbranche gemacht und auch in diesem Bereich gearbeitet. 1996 habe ich dann mein erstes Unternehmen gegründet – eine Immobilienfirma. 1998 kam dann Atlanta Capital dazu.

Sie sind also lieber Unternehmer als Angestellter?

Auf jeden Fall. Ich habe für mich mehr Potential darin gesehen, selbstständig zu sein. Als Unternehmer kann ich mehr schaffen. Ich habe immer davon geträumt, als Mittler zwischen Europa und der GUS tätig zu werden, weil ich als Russlanddeutscher beide Welten gut kenne.

Abschließend - Haben Sie noch einen Tipp für deutsche Unternehmen mit Kasachstan-Ambitionen? Was sind im Vergleich zu anderen Staaten der ehemaligen Sowjetunion die Besonderheiten des kasachischen Marktes?

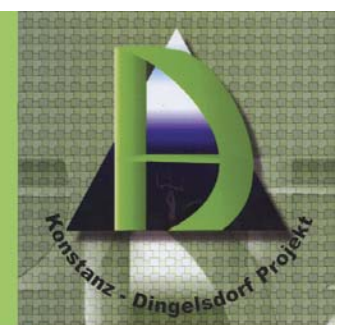
Die Mentalität der Menschen in Kasachstan ist ganz besonders. Obwohl ich selbst nur acht Jahre in Kasachstan gelebt habe, ist mir die Kommunikationsebene viel näher als beispielsweise in Russland, wo ich über 20 Jahre gelebt habe. Die Geschäftsleute in Kasachstan stehen einfach zu ihrem Wort.

Das Interview führte Ulf Seegers.

VOKABELN

- *etw. ankurbeln* – зд.: приводить в действие
- *Fuß fassen* – (твёрдо) стать на ноги
- *dringend* – срочный, неотложный, крайне необходимый
- *übersiedeln* – переезжать
- *zu seinem Wort stehen* – держать своё слово

Luxus-Immobilien in den Alpen Элитное жильё в Альпах



ALER GmbH Immobilien • Projektmanagement • Consulting
Tel.: + 49 7351 52984-30 • Fax: + 49 7351 52984-39 • Mail: alergmbh@web.de



МЕДИЦИНА

УСИЛИЯ ВО ИМЯ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ

Медицинский Центр «Нур-Авиценум» был создан в январе 1991 года инициативной группой врачей как некоммерческая организация и является одним из первых учреждений негосударственного сектора здравоохранения в Казахстане. Основные направления деятельности центра – кардиология, внутренняя медицина, реабилитация. «Нур-Авиценум» охватывает специализированной медицинской помощью, включая стационарную, население обширного региона юго-востока Казахстана.

Медицинский Центр состоит из консультативно-диагностической поликлиники на 150 посещений в день, клиники на 35 коек и выездной врачебной бригады. В штате – 25 врачей, 26 медицинских сестер, парамедицинский, административный, инженерно-технический отделы, экономическая группа. Сотрудники Медицинского Центра «Нур-Авиценум» имеют ряд внедрений приоритетного значения для республики. Это программа предупреждения сердечно-сосудистых заболеваний, постгоспитальная реабилитация инфарктных больных, оказание консультативной диагностической помощи для отдаленных и малонаселенных районов по системе телемедицины.

За достижения в реформировании здравоохранения 7 декабря 1995 года Медицинский Центр «Нур-Авиценум» был удостоен чести визита Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева.

Следуя гуманитарным принципам медицины, по инициативе руководителя Центра Владимира Крайсмана под эгидой «Wiedergeburt», были начаты гуманитарные акции врачей по оказанию милосердной медицинской помощи лицам, репрессированным при сталинском режиме, ветеранам-трудармейцам, участникам и инвалидам войны. Только за счет собственно зарабатываемых денег была создана система медицинского обслуживания этих групп больных не только в Центре, но и организация выездных бригад в районы компактного проживания немцев. А поскольку объемы оказываемой медицинской помощи все возрастали, руководством Центра были предприняты попытки установления контактов с представителями ФРГ, оказавшиеся поначалу безрезультатными. Далее последовали встречи с г-ном Зонехоллом (Sonneholl), курировавшим вопросы культуры посольства ФРГ в Казахстане. Работа в данном направлении увенчалась визитом руководителя рабочей группы BMI по оказанию гуманитарной помощи в страны СНГ г-жи Г. Бивер.

Одобрительно оценив всё сделанное центром за прошедшие годы, г-жа Г. Бивер заявила о начале гуманитарной помощи Медицинскому Центру Немецким Красным Крестом на средства Федерального Правительства Германии. Это стало началом многолетнего и плодотворного сотрудничества.

Начиная с 1996 года между Медицинским Центром «Нур-Авиценум» и Миссией «Надежда и Помощь» сложилось взаимовыгодное партнерство.



Фото: "Нур-Авиценум"

Гуманитарная акция по оказанию медицинской помощи.

Направляемые миссией пациенты, чаще всего – это больные из малоимущих и многодетных семей, инвалиды, получали всю необходимую медицинскую помощь как в поликлинике, так и в условиях стационара. Со своей стороны миссия оказывала содействие Центру в техническом оснащении и установлении прямых контактов с «InselSpital» в Берне (Швейцария) и Центром Сердца Бад-Кройцинген (Германия), где в последующем проходили стажировку сотрудники Центра.

Талдыкорганская Региональная Кардиологическая Ассоциация

В 1999 году при участии немецких коллег была проведена Первая международная конференция в регионе по кардиологии, на которой была учреждена Талдыкорганская Региональная Кардиологическая Ассоциация. Создание Кардиологической Ассоциации позволило привлечь к актуальным проблемам кардиологии широкие слои медицинской общности: участковых врачей, терапевтов, неврологов, педиатров и других.

В 2000-2001гг. при поддержке GTZ был успешно реализован проект, спо-



Фото: "Нур-Авиценум"

Техническое оснащение Центра соответствует европейским стандартам.

собствовавший улучшению диагностики сердечно-сосудистых заболеваний.

Встреча с г-ном Бернардом Флюманом (BMI), Ариане Хальтер-Югов (ГТЦ), Ф. Шарф, Е. Кригер (ДРК) в феврале 2002 года в г. Бонне была посвящена результатам прошедшего периода и определению планов на будущее.

Сениор-эксперты из Германии

Визит Посла Германии в Казахстане г-на Андреаса Кёртинга ознаменовал собой новый этап в нашем сотрудничестве. Высоко оценив деятельность Медицинского Центра «Нур-Авиценум», он внес ряд очень важных предложений по поддержке и дальнейшему развитию нашего сотрудничества. Так, по его рекомендации в течение 2003-2006 гг. с кратковременным пребыванием работали сениор-эксперты из Германии, клинические менеджеры: дважды Р. Шпэт, Т. Пуплюхузен и медицинский инженер Д. Бенда. Опыт немецких администраторов (оба возглавляли крупные клиники Германии на протяжении длительного времени), а также опыт медицинского инженера оказались крайне полезными в нашей деятельности.

Дальнейшим развитием партнерства с Центром Сердца в Бад-Кройцингене послужили групповые стажировки наших спе-



Фото: "Нур-Авиценум"

На стажировке в Германии.

циалистов, проведенные в 2005-2006 гг. Впервые в истории практического здравоохранения были проведены стажировки в составе врачей-кардиологов и медицинских сестер. Центром Сердца

в Региональной клинике г. Аугсбурга, которая является одной из крупнейших больниц Германии, запланирована еще одна стажировка нашего специалиста-кардиолога по проблеме современной диагностики сердечно-сосудистых заболеваний.

За 18 лет деятельности медицинского центра благодаря современным методам диагностики и лечения, высокому профессионализму врачей удалось спасти и сохранить жизнь больным с тяжелыми сердечно-сосудистыми заболеваниями. Нередко больные приезжают издалека, из других регионов для получения специализированной кардиологической помощи, многие позднее продолжают у нас наблюдаться.

Сегодня, анализируя прошедшие годы совместной работы, мы должны, прежде всего, выразить признательность за всестороннюю помощь, оказанную различными организациями Германии, включая правительственные, нашему учреждению, а через нас – простым людям, нашим пациентам. Оценивая сегодня результаты и достижения объединенных усилий, необходимо отметить, что многое еще предстоит сделать и мы готовы приложить все свои знания и усилия во имя здоровья людей.

СЛОВАРЬ

- здравоохранение – Gesundheitswesen, n, Gesundheitschutz, m
- оказать помощь – Hilfe leisten
- увенчаться успехом (зд.: о встрече) – von Erfolg gekrönt werden
- оснащение – Ausrüstung, f
- заболевание – Erkrankung, f; Krankheit, f
- рекомендация – Empfehlung, f
- ультразвуковое исследование – Ultraschalluntersuchung, f
- ознаменоваться – gekennzeichnet werden
- диабет – Zuckerkrankheit, f
- признательность – Erkenntlichkeit, f

Dankbarkeit, f

Kurz gesagt: Die Privatklinik Nur-Avicennum ist führend auf dem Gebiet der Herzkardiologie, das medizinische Personal arbeitet eng mit Experten aus Deutschland zusammen.

ERFAHRUNGSUSTAUSCH

ZUKUNFT BRAUCHT ERFAHRUNG

In Kasachstan ist das Senioritätsprinzip weit verbreitet. Der Rat eines alten Mannes wird traditionell geschätzt. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist das Angebot des Senior Expert Service, welcher kostenlos deutsche Fachkräfte entsendet, bei kasachischen Unternehmen gefragt. Schließlich herrscht in dem wirtschaftlich am besten entwickelten zentralasiatischen Land akuter Fachkräftemangel, der durch die Krise kaum gemindert wird.

Von Karolina Otto

Früher, so heißt es häufig in Unternehmenskreisen, verfügte Kasachstan über professionelle Facharbeiter, die in den einheimischen Berufsschulen ausgebildet wurden. Das war vor über 18 Jahren, als Moskau die Ausbildungsprogramme noch zentral steuerte. Die Hochschulbildung genießt im modernen Kasachstan einen hohen Stellenwert, der Wirtschaft fehlen jedoch vor allem Techniker und Handwerker.

Andrej Vogel, Inhaber der Firma Ariba, beklagt oft den Mangel an Fachpersonal. In seinem 50-Mann-Betrieb in einem Vorort von Almaty werden mit deutscher Technologie und nach deutschen Qualitätsstandards Polstermöbel hergestellt. Handwerkliches Geschick und technisches Verständnis sind bei den Arbeitern besonders dann gefragt, wenn es um die Weiterentwicklung der Modelle geht. Diese Eigenschaften bringen die vor Ort angelernten Kräfte nur selten mit. Ein Meister, der eine praktische Ausbildung und Erfahrung mit deutschem Werkzeug hat, soll nun Unterstützung leisten. Im September 2009 wird ein gelernter Polsterer und Dekorateur aus Bonn den Betrieb von Ariba als Experte im Auftrag des deutschen Senior Expert Service (SES) besuchen. Er soll helfen, die Qualität der Polsterzuschnitte weiter zu verbessern. Die Polstermöbel sollen insgesamt ein attraktiveres Aussehen und vielleicht sogar ein neues Design bekommen. Der Möbelproduzent ist eines der Unternehmen, die die Deutsch-Kasachische Assoziation der Unternehmer (DKAU) durch die Vermittlung von deutschen Fachkräften mit Hilfe des Senior Expert Service unterstützt.

Der Rat deutscher Fachkräfte ist gefragt

Ein anderer SES-Experte, Heinrich Schraner, arbeitete im Frühjahr 2009 für das Reisebüro Transavia, auch ein Mitgliedsunternehmen der DKAU. In den neun Jahren ihres Bestehens hat sich die Reiseagentur zu einem der Marktführer der kasachischen Tourismusbranche entwickelt. Mehrfach wurde Transavia mit internationalen Preisen für die Servicequalität ausgezeichnet. Die Agentur bietet eine breite Palette von Dienstleistungen an, unter anderem Eisenbahntransporte, Organisation von Charterflügen und touristischen Reisen weltweit. Der Verkauf von Flugtickets bleibt nach wie vor ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts. Die Datenbank von Transavia im Bereich Business-to-Business zählt über 500 Kundenkontakte. Viele in Kasachstan tätige ausländische und nicht zuletzt deutsche Firmen, die ihre Mitarbeiter auf Dienstreisen schicken oder Geschäftspartner einladen, gehören zur Stammkundschaft. Auf den SES ging Direktor Viktor Matwejew zu, weil er wissen wollte, wie vor allem deutsche Kunden angesprochen werden sollen, damit sie mit dem Buchungsservice vollständig zufrieden sind und Transavia treu beleiben.

„Einen SES-Experten einzuladen – das hat vor uns noch kein anderes Reiseunternehmen in Almaty gemacht“, sagt Matwejew, „Herr

Schraner hat mir wichtige Dinge aufgezeigt, die mir in der täglichen Routine nicht aufgefallen waren.“ Sein Einsatz hat der Firma nicht nur neue Ideen gebracht, welche die strategische Weiterentwicklung des Geschäfts betreffen, sondern auch neue Kunden. Während seines dreiwöchigen Aufenthalts bei Transavia hat der gelernte Speditionskaufmann, der in seiner Laufbahn 14 Jahre Erfahrung als Leiter einer Reiseagentur vorzuweisen hat, die Abläufe in der Vertriebsabteilung analysiert und Salesmanager geschult. Beispielhafte Verkaufsgespräche fanden direkt beim potenziellen Kunden statt.

Für SES war der Münchener bereits zwei Mal auf den Philippinen, hat Unternehmen in Russland und in Lettland beraten. Er glaubt, dass er für die Firma Transavia noch mehr tun könnte. „Ich habe nur mit den Abteilungen Geschäfts- und Urlaubsreisen sowie mit der Verkaufsabteilung gesprochen“, berichtet Herr Schraner. „Die vielen Kundenkontakte der Abteilungen Luftfracht und Kurier könnten und sollten auch für alle anderen Abteilungen ausgenutzt werden.“

Im Ruhestand rund um die Welt aktiv

Hohe Motivation und Engagement zeichnen Senior-Experten typischerweise aus. Meistens waren sie in Deutschland erfolgreiche Unternehmer oder haben eine lange Berufskarriere hinter sich gebracht und wollen auch ihren Ruhestand aktiv verbringen. Ihr Erfahrungsschatz kommt dabei vielen Unternehmen in Deutschland und in der Welt zugute.

So kam auch Wolfram Schuster als Experte nach Kasachstan. Der 68-Jährige bewirtschaftete 46 Jahre lang sein eigenes Weingut in Rheinland-Pfalz. Im Juni 2007 zog Schuster durch die Weinfelder des in Almaty ansässigen Lebensmittelunternehmens Gold Product. Be-

des SES-Experten Wolfram Schuster ging es jedoch speziell um Wein, der von Gold Product etwa 80 Kilometer von Almaty entfernt im Gebiet Turgen angebaut wird. Fast 12 Millionen Flaschen füllt das Unternehmen jährlich ab. Ein erfahrener Experte aus Deutschland sollte

des Experten. Die Gold Product-Weine sind gut in der Zusammensetzung und im Geschmack. Sollte die Betriebsleitung dennoch Verbesserungsmaßnahmen erwägen, so stehen ihr diverse moderne Methoden zur Verfügung. Die Verfahren sind allerdings sehr



SES-Experte Wolfram Schuster führt die Mitarbeiter von Gold Product in die Fachterminologie ein.

helfen, die Weinqualität zu untersuchen und gegebenenfalls zu verbessern.

„Die Weiten des Landes, die Entfernungen, die Größe der einzelnen Rebzellen und die Gesamtgröße des Betriebs sind für mich, als Westeuropäer, beeindruckend“ erläutert Schuster seine Motivation, sich ehrenamtlich in Kasachstan zu engagieren. So prüfte der deutsche Weinbauer während seines Aufenthaltes die Vitalität der Rebstöcke, beobachtete den Prozess der Traubenverarbeitung und die Abläufe in den Gärheiten. Die Ergebnisse seines Einsatzes

kostenintensiv und verlangen eine mittel- bis langfristige Betriebsplanung, in die auch die Vermarktungsmöglichkeiten eingebaut werden müssen.

Um diese Vorschläge zu vertiefen, werden im September dieses Jahres zwei weitere SES-Experten bei Gold Product erwartet. Einer von ihnen wird sich gezielt mit Strategien zur Geschäftsentwicklung auseinandersetzen. Wahrscheinlich kommt auch Wolfram Schuster wieder, dem Kasachstan mit seiner großartigen Landschaft so gut gefallen hat. Die Lust und die Kraft hat er auf jeden Fall noch einige Jahre.

Nähere Informationen zum Einsatz von SES-Experten in Kasachstan gibt Karolina Otto, Projektmanagerin der Deutsch-Kasachischen Assoziation der Unternehmer, unter der Telefonnummer 8 727 263 5809 oder per Email k.otto@dka.u.de.



Komfortable Möbel aus kasachischer Produktion nach deutscher Technologie.

reits mehrfach hat Gold Product in den vergangenen Jahren einen SES-Experten eingeladen. Neben Wein produziert das Unternehmen auch eine große Auswahl an Fruchtsäften, Obst- und Gemüsekonserven. Beim Einsatz

fasste Schuster in einem Abschlussbericht auf über 80 Seiten zusammen. Von der Schädlingsbekämpfung über Hagel- und Blitzschlag bis zu den Trends bei den Flaschenverschlüssen behandelte er alle Fragestellungen, die für die Verbesserung der Weinqualität relevant sind. Neben seiner Analyse konnte Schuster auch verschiedene Ansätze zur Weiterentwicklung des Unternehmens vorschlagen. Eine Möglichkeit wäre beispielsweise die Anschaffung einer Pressmaschine zur Herstellung von feinem Traubenkernöl.

Nach einer Weinverkostung vor Ort nahm er drei Flaschen des Fertigprodukts mit nach Deutschland. Das Fachurteil des deutschen Speziallabors bestätigte den ersten Eindruck

VOKABELN

- **Fachkräftemangel**, *m* - нехватка специалистов
- **einheimisch** - местный
- **handwerkliches Geschick**, *n* - ремесленная сноровка
- **ausgezeichnet werden** - награждаться,
- **отмечаться** (награды премией)
- **treu bleiben** - оставаться верным
- **Kundenkontakt**, *m* - контакт с покупательской клиентурой
- **Erfahrungsschatz**, *m* - богатый опыт
- **anbauen** - выращивать, возделывать
- **ehrenamtlich** - добровольно, на общественных началах
- **etwas verdeutlichen** - з.д.: свидетельствовать о чем-л., доказывать что-л.



TRANSAVIA

ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ

WWW.TRANSAVIA-TRAVEL.KZ

Тел. +7 (727) 315 04 14



НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО

НАШ ОПЫТ – ВАШЕ БУДУЩЕЕ

Одна из традиций Казахстана – принцип старшинства. Мнение старших по возрасту высоко ценится и пользуется всеобщим уважением. Это одна из причин, по которой Служба Старших Экспертов бесплатно предоставляет специалистов из Германии, работа которых пользуется огромным спросом на казахстанских предприятиях. Другая важная причина – острый кадровый голод в странах Центральной Азии, который не притупили даже кризисные времена.

Каролина Отто

Предприниматели нередко говорят и том, что когда-то Казахстан не испытывал недостатка в квалифицированных кадрах, об этом заботились отечественные вузы, техникумы и училища. Но так было раньше. Сейчас в республике сотни образовательных учреждений, спросом пользуются юридические, экономические специальности. В этих областях рынок труда перенасыщен, и в то же самое время на производстве не хватает инженеров и техников.

Ремесленная сноровка и технические способности

Один из тех, кто сокрушается по поводу дефицита персонала – Андрей Иванович Фогель, владелец компании «Ариба». Предприятие расположено в пригороде г. Алматы. Около 50 человек занято на производстве мягкой мебели, изготавливаемой по немецким технологиям. Производство из года в год модернизируется, от сотрудников требуется ремесленная сноровка и технические способности. А этими качествами не обладают рабочие, наспех обученные на производстве. Здесь необходимы умения и навыки настоящего мастера, обладающего не только соответствующим практическим образованием, но и опытом работы с немецким оснащением. В сентябре 2009 года по поручению германской Службы Старших Экспертов (SES) предприятие фирмы «Ариба» посетил квалифицированный мебельщик и специалист по декорированию. Его задача – усовершенствовать качество обивочных выкроек, что позволит не только улучшить внешний вид гарнитуров, но и обновить дизайн.

туристического бюро Transavia, которое также является членом КГАП. За девять лет существования агентство успело завоевать надежные позиции на казахстанском туристическом рынке. Transavia неоднократно отмечали международными премиями за качество обслуживания клиентов. Агентство предлагает широкий выбор услуг, в том числе железнодорожные перевозки, организацию чартерных рейсов и туристических путешествий по всему миру. Продажа авиабилетов по-прежнему составляет существенную долю бизнеса. База данных Transavia по корпоративным клиентам насчитывает более 500 контактов. Многие иностранные и, конечно, германские компании, регулярно направляющие своих сотрудников в деловые поездки или приглашающие партнеров, давно стали постоянными клиентами агентства. Директор Transavia Виктор Иванович Матвеев поставил задачу исследовать особенности клиентов из Германии. Это поможет не только улучшить сервис компании, удовлетворить ожидания покупателей, но и приобрести в их лице постоянных клиентов, что важно для любого бизнеса.

«Пригласить эксперта SES было хорошей идеей. До нас еще никто ничего подобного не делал, – говорит Виктор Иванович, – господин Шраннер указал на важные моменты, которые обычно теряются в ежедневной рутине». Его работа принесла компании не только свежие идеи, касающиеся стратегии и дальнейшего развития бизнеса, но и приобретения новых клиентов. За время своего пребывания в Transavia в течение трех недель дипломированный специалист в области торговли и логистики, обладающий 14-летним опытом работы в качестве директора туристического агентства, анализировал процессы в

вах и туристических путешествий, а также с отделом сбыта, – сообщает господин Шраннер, – многочисленные контакты

специализированной германской лаборатории подтвердило первое впечатление эксперта. Вина фирмы Gold Product обла-



Сырье для высококачественной винной продукции "Gold Product".

отделов авиаперевозок и курьерской службы могут и должны быть использованы и для других отделений».

Хорошие вкусовые качества и состав

Высокая мотивация и чувство ответственности типичны для старших экспертов. В Германии за их плечами, как правило, успешная деловая и профессиональная карьера. И свой заслуженный отдых они не хотят проводить пассивно. Их богатый опыт оказывается полезным для многих предпринимателей в Германии и во всем мире.

Компания Gold Product, производитель пищевой продукции из Алматы, неоднократно подавала заявки в SES. Наряду с винами на предприятиях Gold Product изготавливается широкий ассортимент фруктовых соков, плодовоовощных консервов. Работа старшего эксперта Вольфрама Шустера касалась непосредственно вина, сырье для которого Gold Product самостоятельно выращивает в регионе Турген, в 80 километрах от Алматы. Почти 12 миллионов бутылок разливает предприятие ежегодно. Несмотря на крупные производственные объемы, качеству вина придается большое значение. Для проверки состава вина было решено пригласить опытного специалиста из Германии, который при необходимости сможет также способствовать улучшению качества.

Вольфрам Шустер собственноручно возделывал винодельческое хозяйство в федеральной земле Рейнланд-Пфальц на протяжении 46 лет. В июне позапрошлого года 68-летний эксперт проехал по виноградникам компании Gold Product. Он исследовал жизнеспособность виноградной лозы, понаблюдал за переработкой винограда и за процессом брожения в специальных резервуарах. Итоги своих наблюдений господин Шустер подвел в заключительном отчете. На более чем 80 страницах он рассмотрел все вопросы, касающиеся качества вина, от борьбы с вредными насекомыми и повреждениями градом и молнией до новейших трендов бутылочных пробок.

«Просторы этой страны, расстояния, площадь отдельных виноградников и общие масштабы производства для меня, жителя Западной Европы, удивительны, – делится впечатлениями виноградарь. – Особые природные условия, главным образом холодная зима с 30-градусными морозами, объясняют жесткие методы выращивания винограда». Прогдегустировав вино, он взял три бутылки продукции с собой в Германию. Заключение

дают хорошими вкусовыми качествами и составом. Если руководство все-таки намерено принять меры по улучшению, то для этого существуют разнообразные современные методы. Большая их часть потребует значительных затрат, а также долгосрочного внутрипроизводственного планирования, которое должно включить в себя перспективы сбыта. Стоит также подумать о приобретении дистилляционной установки, которая позволит создать виноградный продукт с высоким содержанием алкоголя. Поскольку после отжима сырья остается большое количество виноградных семечек, целесообразно установление пресса. Косточки можно просеивать и превращать в качественное растительное масло. Для разработки этих предложений в сентябре текущего года Gold Product ожидает двух экспертов. Один из них займется стратегическим развитием бизнеса. Возможно, вернется и Вольфрам Шустер, которому так понравился Казахстан с его грандиозными ландшафтами. Силы и желания работать наверняка не покинут его еще в течение многих лет.

За более подробной информацией о работе экспертов SES в Казахстане вы можете обратиться к автору, менеджеру по проектам КГАП, по телефону 8 727 263 5809 или электронной почте k.otto@dkau.de.

СЛОВАРЬ

■ цениться – geschätzt (bewertet, gewertet) werden

■ испытывать – prüfen, erproben

■ производство – Produktion, f, Herstellung, f

■ улучшать – verbessern

■ потребность – Bedarf, m

■ отделение – Abteilung, f

■ полезный – nützlich

■ необходимость – Notwendigkeit, f

■ затраты – Aufwendung, f, Aufwand, m

■ долгосрочный – langfristig



Агентство завоевало надёжные позиции на туристическом рынке.

Мебельная компания «Ариба» – одно из предприятий, которым оказывает поддержку Казахстано-Германская Ассоциация Предпринимателей (КГАП), привлекая немецких специалистов из Службы Старших Экспертов.

Качество обслуживания

Еще один эксперт SES, Хайнрих Шраннер, нынешней весной работал для

отделе сбыта и обучал менеджеров по продажам. Встречи с потенциальными покупателями служили наглядными примерами того, как правильно строить беседу при работе с клиентом.

В качестве эксперта SES мюнхенец уже дважды побывал на Филиппинах, консультировал предприятия в России и Латвии. Он считает, что может сделать для фирмы Transavia еще больше. «В основном я общался с отделами дело-

Служба Старших Экспертов (SES) – это Фонд Германской экономики по международному сотрудничеству, независимая некоммерческая организация со штаб-квартирой в городе Бонне. Поддержка оказывается предприятиям малого и среднего бизнеса, а также администрациям, общественным учреждениям и международным организациям в Германии и во всем мире.

Начиная с 1983 года старшие эксперты были задействованы в более чем 20.000 проектах в 156 странах. Для SES работают специалисты более чем 50 отраслей: например электроника, машиностроение, аграрное дело, маркетинг, управление, химия, здравоохранение, а также пекари, столеры, специалисты по переработке мяса и так далее. Эксперты обеспечены финансово и работают на общественных началах.

«КАЗЦЕНТРЭЛЕКТРОПРОВОД»

ВСЕГДА НА СВЯЗИ!

Успешная казахстанская компания «Казцентрэлектропровод» в этом году отметила свой 15-летний юбилей. За все эти годы на рынке Казахстана было создано уникальное производство, накоплен большой опыт, приобретены новые знания и внедрены передовые технологии. Компания зарекомендовала себя, как надежный поставщик качественной продукции.

Основным направлением и деятельностью предприятия является производство кабельно-проводниковой, телекоммуникационной и электротехнической продукции. На сегодняшний день предприятие производит

это были распределительные коробки и распределительные ящики в ассортименте. Год за годом, уверенно набирая обороты, предприятие расширяло ассортимент выпускаемых металлоконструкций, поставило на поток выпуск рас-

цеха ведется постоянная работа по унификации продукции и оптимизации существующих технологических решений. Все это позволяет существенно увеличить срок эксплуатации готовой продукции.

О пользе и значении электротехнической продукции и говорить лишний раз не приходится. А представлена она на предприятии «Казцентрэлектропровод» комплектами муфт. Очень важно, что при их производстве используются современные высококачественные материалы всемирно известных европейских производителей. Линейка производимых муфт позволяет подобрать необходимую муфту практически для любых типов кабелей, используемых в промышленном и гражданском строительстве. Впервые специалистами предприятия предложена конструкция муфты, в которой использованы две технологии: термоусаживаемые материалы и заливка внутреннего пространства муфты полиуретановым компаундом. Есть в ассортименте предприятия и муфты, исключающие применение огня при монтаже, что является обязательным при проведении работ на взрыво- и пожароопасных объектах, например, в шахте.



Ф.Беккер - Президент компании «Казцентрэлектропровод».



Руководитель КЦЭП Ф.Беккер проводит экскурсию на предприятии.

около 1000 наименований продукции, которые применяются в таких отраслях, как промышленное и гражданское строительство, машиностроение, телекоммуникации, горнодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, металлургия.

Жизнь современного человека находится в постоянном движении, он просто обязан всегда оставаться на связи, вот тут и приходят на помощь провода и кабели, даже если они не подключены напрямую. Дом, офис, предприятие, магазин - без соответствующего вида кабеля не обойтись. Более 400 видов кабельно-проводниковой продукции производит «Казцентрэлектропровод». Бывали случаи, когда специалисты компании разрабатывали и производили совершенно особый кабель - по индивидуальному заказу потребителя. Добавим, что вся эта продукция применяется не только в сфере коммуникации, но также в гражданском и промышленном строительстве и даже при строительстве железных дорог.

Уверенно набирая обороты

В 2003 году на предприятии был запущен в работу цех по производству металлоконструкций. Начинали с малого: в первый год работы цех производил не более десяти наименований изделий для предприятий, оказывающих телекоммуникационные услуги. В основном

пределительных шкафов, трубок, кабельных площадок. В итоге сегодня «Казцентрэлектропровод» является единственным в Казахстане производи-



На праздновании юбилея.

телем оптических полок и оптических боксов. Но и это не предел. Благодаря творческому подходу специалистами

За счет высокого качества!

Партнерами и постоянными клиентами компании стали «Казахтелеком», «Транстелеком», «Казахмыс», «KazTransCom»,

которого входит аккредитованная испытательная лаборатория, оснащенная самыми современными приборами и установками. Главным делом ОТК, естественно, является контроль за соответствием продукции требованиям стандартов и технических условий, утвержденным образцам, проектно-конструкторской и технологической документации. А также - за качеством сырья, материалов и используемых в производстве комплектующих изделий заводов-поставщиков.

Кроме этого, на предприятии внедрена высокоэффективная система менеджмента качества - в соответствии с международным стандартом ISO 9001-2000. На протяжении шести лет компания принимает участие в международных выставках по телекоммуникациям и компьютерным технологиям, таким как Power Kazakhstan, «Нефть и газ». А в 2006 году ТОО «Казцентрэлектропровод» стал дипломантом республиканского конкурса-выставки «Алтын Сапа». Компании «Казцентрэлектропровод» удалось доказать - она лучшая! Впрочем, в этом ни разу не усомнились их постоянные клиенты.

СЛОВАРЬ

- производство - Produktion, f, Herstellung, f
- строительство - Bau, m
- потребитель - Konsument, m, Verbraucher, m
- предприятие - Unternehmen, n
- расширить - erweitern, verbreitern, ausdehnen
- предлагать - anbieten, vorschlagen
- преувеличение - Übertreibung, f
- обязательность - Verbindlichkeit, f
- в соответствии с - in Übereinstimmung mit (D)
- усомниться - zweifeln

Kurz gesagt: Mit einer breiten Produktpalette hat sich der Kabelhersteller „Kazcentrumelektroprorowd“ in den vergangenen 15 Jahren erfolgreich auf dem kasachischen Markt etabliert.



В производственных цехах.

«УКТМК», «Алюминий Казахстана», «Казахстан Темир Жолы», «Казцинк» и еще более 400 предприятий и фирм. Из года в год круг клиентов компании постоянно расширяется. Впрочем, какими бы «громкими» именами и титулами предприятие не располагало, для покупателя всегда главное - качество. Как говорится, никакая реклама не поможет продать то, что продать невозможно. Между тем, продукция компании «Казцентрэлектропровод», без преувеличения, является по-хорошему дефицитной - именно за счет высокого качества!

Девиз прост: качество и обязательность

В деловых кругах существуют по крайней мере три «золотых правила» успешного бизнеса: ответственность, настойчивость и постоянная неудовлетворенность достигнутыми результатами. Вот эти-то ключевые понятия и характерны для коллектива компании «Казцентрэлектропровод». Качество и обязательность - это не просто красивые слова. На предприятии действует отдел технического контроля, в состав

ЧЛЕНЫ АССОЦИАЦИИ В ГЕРМАНИИ

ГЕРМАНО-КАЗАХСТАНСКОЕ ОБЩЕСТВО



- содействие развитию экономических, научных, культурных и гуманитарных связей

Colditzstr. 34-36, 12 099 Berlin, Deutschland
Тел.: +49 (30) 700 234 78
Факс: +49 (30) 700 248 80
Email: info@dekasges.de
Web: www.dekasges.de

ATLANTA CAPITAL GROUP GMBH

- финансовый консалтинг
- привлечение инвестиций в форме долгосрочных кредитов или долевого участия
- экспортно-импортные операции со странами СНГ

Ahrensburger Str. 3, 30 659 Hannover, Deutschland
Тел.: +49 (0) 511 530297-41, -70
Факс: +49 (0) 511 530297-55
Email: hein@atlanta-capital.de
Web: www.atlanta-gruppe.info

ALER GMBH

- управление недвижимостью
- проектирование и консалтинг

Kolping Str. 18, 88 416 Ochsenhausen
Тел.: +49 (0) 7352 92 35 423
Web: www.alergmbh.de
Email: alergmbh@web.de

EURASIA OPERATING COMPANY

- нефтегазодобыча
- логистика и транспортировка

Kaiser Joseph Str. 243, 79 098 Freiburg, Deutschland
Тел./ Факс: +49 (0) 224 93 19 713
Email: n.storm@primetransport.net

Представительство в Казахстане
050 000 Алматы, ул. Гоголя, 86, 777 каб.
Тел.: +7 (727) 2 50 89 76, 2 50 16 08
Факс: +7 (727) 2 50 91 34
Email: wpeters@mail.ru

EUROTECHTRADING GMBH

- оптовая торговля товарами европейского производства

Kaskelstr. 24, 10 317 Berlin, Deutschland
Тел.: +49 (0) 30 47 55 79 26
Факс: +49 (0) 30 49 85 28 45
Email: eurotechtrading@t-online.de

ЧЛЕНЫ АССОЦИАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

ОАО «АКМОЛА-ФЕНИКС»

- птицефабрика «Целиноградская»
- мельничный комплекс
- пухо-перьевой завод
- колбасный цех
- пошивочный цех
- лимонадный цех

010 021 Акмолинская обл., Целиноградский р-н, село Малиновка
Тел.: +7 (717) 233 32 18
Факс: +7 (717) 233 32 14
Email: a-phoenix@mail.ru

ТОО «ИР-СТРОЙ»

- строительство

010 013 Алматы, ул. Пушкина, 163 - 51
Тел./ Факс: +7 (717) 2395 473

ТОО СП «OST-ПРОЕКТ»

- производственно-строительная деятельность
- переработка строительной продукции
- поставка фасадных материалов
- участие в возведении монолитных домов

Партнер в Казахстане - ТОО «Техноком»

070 019 Усть-Каменогорск, ул. Пролетарская, 117
Тел.: +7 (7232) 24 14 59
Факс: +7 (7232) 24 15 84
Email: texnocom@ukg.kz, feneya@ukg.kz



FACET DEUTSCHLAND GMBH

Производство промышленных фильтров и систем сепарации

Am Selder 39, 47906 Kempen, Deutschland
Тел.: +49 (0)2152 1481-0
Факс: +49 (0)2152 1481-10
Email: germany@facetinternational.net
Web: www.facetinternational.net

JANZEN GMBH

- транспортные услуги по всей территории СНГ
- доставка посылок и багажа
- оформление документов и таможенных формальностей



Zunftstr. 26, 77 694 Kehl-Marlen, Deutschland
Тел.: +7 (7172) 31 11 68,
+49 (0) 7854 96 64-0 (Германия)
Email: kulish@janzen-express.com
Web: www.janzen-express.com

PAUL VERSANDUNTERNEHMEN GMBH

- посылочная торговля по каталогам немецких концернов в странах СНГ
- организация авиационных грузоперевозок в страны СНГ
- почтовые отправления в Казахстан

Borsig Str. 7, 30 916 Isernhagen, Deutschland
Тел.: +49 (0) 511 261 44 90
Факс: +49 (0) 511 261 44 910
Email: pvu@otto.kz

Представительство в Казахстане
050 091 Алматы, ул. Богенбай Батыра, 142-717
Тел./ Факс: +7 (727) 250 95 65



RS+S GEBÄUDE TECHNIK GMBH

- установка, управление, автоматизация зданий охлаждаемыми и нагревательными системами и климат-установками
- установка АТС и вычислительных центров

Zum Stichkanal 1, 16 727 Velten, Deutschland
Тел.: +49 (0) 3304 20 50-0
Факс: +49 (0) 3304 20 50-49
Email: rose@rss-online.de
Web: www.rss-online.de

TORMET GMBH

- развитие кооперации между немецкими предпринимателями и партнёрами в странах СНГ
- создание контактов на высшем уровне

Hannoversche Str. 30a, 29 221 Celle, Deutschland
Тел.: +49 (0) 5141 888-718
Факс: +49 (0) 5141 888-719
Email: tormet.neu@t-online.de
Web: www.tormet.de

Представительство в Казахстане

050 004 Алматы, ул. Гоголя, 111
Тел.: +7 (727) 250 23 21
Факс: +7 (727) 250 18 41

WM-TEC WOLFGANG MARBURGER

- экспорт запасных частей автомобилей
- консультирование по вопросам закупки и транспортировки

In der Aue 16, 57 334 Bad Laasphe, Deutschland
Тел.: +49 (0) 2752 50 84 21
Факс: +49 (0) 2752 50 84 22
Email: joerg.mueller@wm-tec.com
Web: www.wm-tec.de



ZÜBLIN

- комплексное строительство «под ключ»
- строительство туннелей
- прокладка труб методом прокалывания
- экологическая техника

Albstadtweg 3, 70 567 Stuttgart
Тел.: +49 (0) 711 7883-583
Fax: +49 (0) 711 7883-124
Email: zig@zueblin.de
Internet: www.zueblin.de, www.zueblin-international.com

Представительство в Казахстане:

050 008 Алматы, ул. Абая, 68/74
Тел.: +7 (727) 269 81 82
Email: central-asia@zueblin.de
Internet: www.zublin.kz

- строительство

010 013 Алматы, ул. Пушкина, 163 - 51
Тел./ Факс: +7 (717) 2395 473

ТОО СП «OST-ПРОЕКТ»

- производственно-строительная деятельность
- переработка строительной продукции
- поставка фасадных материалов
- участие в возведении монолитных домов

010 000 Астана, ул. Бетонная, 1/1
Тел.: +7 (7172) 31 10 44
Факс: +7 (7172) 31 12 98
Email: ostastana@mail.ru

ТОО «КИРОЛЬ-САРЫАРКА»

- поставка системных решений для тепло-, газо- и водоснабжения с использованием оборудования ведущих европейских фирм

010 000 Астана, ул. Катченко, 7
Тел./ Факс: +7 (7172) 31 81 13
Email: kirol@mail.kz
Web: www.kirol.kz



АОА «АГРОТЕХ»

- производство изделий из металла, в том числе по эскизам и образцам заказчика
- мельничное оборудование, штампы, пресс-формы, отопительное оборудование

- проектирование, монтаж, сервисное обслуживание и ремонт изготовленного заводом оборудования
- 050 019 Алматы, ул. Халиуллина, 32
Тел./ Факс: +7 (727) 2 34 48 60
Email: zavod@agrotex.kz

ТОО «АРИБА»

- производство и реализация мебели европейского стандарта

050 014 Алматы, ул. Ратушного, 88
Тел.: +7 (727) 2 51 62 07, 2 94 27 46
Факс: +7 (727) 2 94 26 51
Email: ariba@nursat.kz



ТОО «ВИКА КАЗАХСТАН»

- производство и реализация контрольно-измерительной техники

050 050 Алматы, пр. Райымбека, 169
Тел.: +7 (7272) 33 08-48, -49
Факс: +7 (7272) 78 99 05
Email: wika-kazakhstan@nursat.kz, a.bazhanov@wika.kz
Web: www.wika.kz



АО «ГОЛД ПРОДУКТ»

- выработка винодельческой продукции
- производство соков и консервированных овощей

040 400 Алматинская обл., Енбекшиказахский р-н, село Тургенъ
Тел.: +7 (727) 2 33 65 64
Факс: +7 (727) 2 33 63 69
Email: gold-product@yandex.ru
Web: www.gold-product.com

ТОО «ИСКЕР-Т»

- поставка коммунальной, дорожной, строительной техники, комплектующих и оборудования
- поставка мусорных контейнеров, машин и оборудования для погрузки и транспортировки мусора
- работы по доставке грузов, вывозу мусора и отходов

050 008 Алматы, ул. Ауэзова, 3
Тел.: +7 (727) 2 68 46 84
Факс: +7 (727) 2 42 59 55
Email: iskert@online.ru

АО «КАЗВТОРЦВЕТМЕТ»

- заготовка, переработка, хранение, реализация лома и отходов цветных и черных металлов

050 030 Алматы, Аксай-5, ул. Момышулы, 12А
Тел.: +7 (727) 290 21 12, 290 30 76
Факс: +7 (727) 290 20 37
Email: adamshell@rambler.ru

КАРДИОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «NUR-AVICENUM»

- диагностика и лечение сердечно-сосудистых заболеваний
- разработка профилактических и реабилитационных программ

040 000 Талдыкорган, ул. Ескелды Би, 224
Тел.: +7 (7282) 27 20 22, +7 (7282) 23 35 30
Email: nur_avicenum@mail.kz



АО «РАХАТ»

- изготовление и реализация кондитерских изделий

050 002 Алматы, ул. Зенкова, 2а
Тел.: +7 (727) 2 58 47 11
Факс: +7 (727) 2 30 66 93
Email: rakhat@rakhat.kz
Web: www.rakhat.kz



ТОО «СКАЙВИН КАЗАХСТАН»

- официальный дистрибьютор фирмы Schüco в Центральной Азии
- консультирование по продукции фасадного строительства

050 013 Алматы, пл. Республики, 15
Тел.: +7 (727) 2 50 27 47
Факс: +7 (727) 2 50 18 48
Email: almaty@skywin-gmbh.com
Web: www.skywin.kz

СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ АЛМАТЫ

050 061 Алматы, ул. Ауэзова, 3
Тел.: +7 (727) 2 42 06 44, 2 77 59 33
Факс: +7 (727) 2 42 48 23
Email: a-dolotin@mail.ru



DEUTSCHER WIRTSCHAFTSKLUB IN KASACHSTAN

- объединение представленных в Казахстане немецких фирм с целью обмена информацией и совместного представления своих интересов

050 022 Алматы, ул. Курмангазы, 84а
Тел.: +7 (727) 267 41 41, 267 42 42
Факс: +7 (727) 250 11 39
Email: dwk@ahk-20.com



ТОО «NEWTECH DISTRIBUTION»

- разработка и внедрение комплексных телекоммуникационных решений
- поставка, установка и техническое обслуживание оборудования

050 004 Алматы, ул. Маметовой, 67
Тел.: +7 (727) 2 50 80 66, 2 50 80 77
Факс: +7 (727) 2 50 80 88
Email: newtech@newtech.kz
Web: www.newtech.kz

ТОО «TRANSAVIA»

- пассажирские и грузовые авиаперевозки
- коммерческая, посредническая, торгово-закупочная деятельность

050 010 Алматы, Керемет, 5
Тел.: +7 (727) 315 33 66
Факс: +7 (727) 315 55 35
Web: www.transavia-travel.kz
Email: matveev@transavia-travel.kz

ТОО «СВЕТЛАНД-ОЙЛ»

- добыча, переработка и реализация нефти и нефтепродуктов
- переработка и реализация полимеров и изделий из продуктов органического синтеза, удобрений, стройматериалов, продуктов и изделий химической и нефтехимической промышленности

060 011 Атырау, ул. Шевченко, 2
Тел.: +7 (7122) 27 12 94
Факс: +7 (7122) 27 12 89
Email: svetland-oil@nursat.kz



CAMERON

CAMERON GMBH

- производство оборудования для измерения и регулирования давления в области нефтегазодобычи

060 011 Атырау, ул. Айтеке би, 13-43
Тел./ Факс: +7 (7122) 970 808
Web: www.c-a-m.com

АССОЦИАЦИЯ КАРАГАНДИНСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

- координация предпринимательской деятельности организаций города Караганды и области
- обеспечение защиты прав и законных интересов членов
- информационная и консультационная деятельность

100 026 Караганды, ул. Муканова, 13
Тел.: +7 (7212) 72 35 23, 74 15 56
Факс: +7 (7212) 74 32 98
Email: nickabt@yandex.ru

КАЗЦЕНТРЕЛЕКТРОПРОВОД

ТОО «КАЗЦЕНТРЕЛЕКТРОПРОВОД»

- производство кабельно-проводниковой продукции, кабельных муфт и оконечных устройств для телекоммуникаций и энергетики

101 220 Сарань, ул. Макаренко, Промзона
Тел.: +7 (72137) 4 20 54
Факс: +7 (72137) 4 20 70
Тел./ Факс: +49 (0) 511 79 00 920 (Германия)
Email: becker@provod.kz, konektor@freenet.de
Web: www.provod.kz

АО «БАЯН СУЛУ»

- изготовление кондитерских изделий и оптовый сбыт собственной продукции

110 006 Костанай, ул. Бородина, 198
Тел.: +7 (7142) 56 29 52
Факс: +7 (7142) 55 99 75
Email: bajansulu@rambler.ru
Web: www.bajansulu.com

ТОО «ИВОЛГА-ХОЛДИНГ»

- производство, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции
- выпуск высококачественной пшеницы мягких и твердых сортов, в том числе семян
- производство крупяных, кормовых, масличных и бобовых культур

110 006 Костанай, ул. Шевченко, 64
Тел.: +7 (7142) 54 09 89
Факс: +7 (7142) 54 65 53
Email: ivolga@ivolga.kz
Web: www.ivolga.kz

ТОО «МИЛХ»

- производство и переработка молочной продукции

110 006 Костанай, ул. Бородина, 235
Тел.: +7 (7142) 56 04 26
Факс: +7 (7142) 55 95 59
Email: milh@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

140 003 Павлодар, ул. Горького, 102/4
Тел.: +7 (7182) 45 37 92
Факс: +7 (7182) 57 17 67
Email: pau_fin@mail.ru
Web: www.ineu.edu.kz

ТОО «РУБИКОМ»

- животноводство, производство и переработка мяса
- производство колбасных изделий и мясных деликатесов

140 000 Павлодар, ул. Космонавтов, 1/1
Тел./ Факс: +7 (7182) 32 95 50
Email: v_ruf@nursat.kz

КХ «РЭГТАЙМ»

- крестьянское хозяйство, производство сыра и масла

141 008 Павлодарская обл., Успенский р-н, село Константиновка
Тел./ Факс: +7 (71834) 9 25 00
Email: radeon9550@mail.ru

DEUTSCHE ALLGEMEINE ZEITUNG - IMPRESSUM:

Доверительный управляющий - Ассоциация общественных объединений немцев Казахстана "Возрождение"

Главный редактор: Олеся Клименко
Редакторы немецкой части: Ульф Зегерс, Ульрих-Штеффен Экк

Адрес редакции:
050051, Алматы, Самал-3, 9
Немецкий Дом
Тел./факс: +7 (727) 263 58 06
E-mail: daz.almaty@gmail.com

Газета поставлена на учет в Министерстве культуры и информации РК. Свидетельство о постановке на учет № 1324-Г от 14.06.2000 г. Тираж 2200 экз. Заказ № 1268. Периодичность - 1 раз в неделю. Отпечатано АО "Алматы-Болашак", г. Алматы, ул. Муканова, 223-б; т. 242-32-88.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. Редакция оставляет за собой право редактирования и публикации присланных материалов. В номере использованы материалы информационных агентств "Хабар", DPA, DW.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС: 65414

Bevollmächtigter Herausgeber - Assoziation der gesellschaftlichen Vereinigungen der Deutschen Kasachstans „Wiedergeburt“

Chefredakteur:in: Olesja Klimentko
Redakteure des deutschen Teils:
Ulf Seegers, Ulrich Steffen Eck

Adresse:
Samal-3, 9, Deutsches Haus,
050051, Almaty
Tel.: +7 (727) 263 58 08
E-Mail: redaktion@deutsche-allgemeine-zeitung.de

Registration: Ministerium für Kultur, und Information der Republik Kasachstan. Auflage: 2200. Registrierungsnummer: 1324-G vom 14.06.2000.

Druckerei: „Almaty-Boleschak“, Almaty, Mukanov-SträÙe 223b.

Die Meinung der Redaktion stimmt nicht in jedem Fall mit der Meinung der Autoren überein. Für den Inhalt der Anzeigen und Reklamen übernimmt die Redaktion keine Haftung. Unter Verwendung in- und ausländischer Agenturen.