

Inhaltsverzeichnis

1. Vorstellung des Unternehmens.....	3
2. Arbeitszeiten.....	4
3. Tätigkeiten.....	4
3. 1 SWOT - Analyse.....	5
3. 2 CRM - System.....	5
3. 3 Web-Marketing.....	6
3. 4 Firmenhomepage.....	6
3. 5 Messebesuch.....	7
3. 6 Benchmarkanalyse.....	7
3. 7 Social Media.....	10
3. 8 Präsentationen.....	11
3. 9 Übersetzungen.....	12
3.10 App Konfiguration.....	12
4. Fazit.....	13

1. Vorstellung des Unternehmens

RUFIL CONSULTING unterstützt als international agierendes Unternehmen sowohl europäische, als auch asiatische Unternehmen bei ihrem Russlandgeschäft. RUFIL CONSULTING erledigt dabei für russische Repräsentanzen und Tochtergesellschaften in Moskau die komplette russische Buchhaltung inklusive Steuererklärungen und Management Reporting. Das Personal besteht aus zertifizierten russischen Buchhaltern und Auditoren, die alle Deutsch oder Englisch sprechen, sowie deutschen Experten für internationale Rechnungslegung und Unternehmensberatung. Dabei halten die Mitarbeiter von RUFIL CONSULTING immer die Unternehmensvision im Blick: „Wir helfen deutschen Unternehmen in Russland! Bei der Buchhaltung, bei den Steuererklärungen und bei weiteren Aufgaben im Bereich Finanzen und Bürokratie. Dadurch schaffen wir mehr Lebensqualität für unsere Kunden, Mitarbeiter und Investoren!“

Geschichte

2007 gründete Philipp Rowe RUFIL CONSULTING. Er entwickelte Unternehmensgrundsätze, die auch heute noch von großer Bedeutung sind: Kundenorientierung und Serviceorientierung, Respekt und Fairness, Kameradschaft und Kollegialität, Verantwortung und Ehrlichkeit sowie Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit. Seine Anfänge machte RUFIL CONSULTING mit vier Mitarbeitern in der Serebrjakowa Straße 6 im Norden Moskaus. Im Juni 2013 folgte ein Umzug in die Ulitsa Bolshaya Dmitrovka 23, eine der renommiertesten Adressen der russischen Hauptstadt. RUFIL CONSULTING hat sein Dienstleistungsangebot stets erweitert und bietet mittlerweile neben der klassischen Buchhaltungsführung auch Rechnungsprüfung an. Im Dezember 2014 stieg RUFIL CONSULTING ins Immobiliengeschäft ein. Rund 30 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen aktuell.

Messen, Recherchetätigkeiten, Erstellung von Firmenpräsentationen für verschiedene Anlässe. Des Weiteren habe ich aufgrund meiner fortgeschrittenen Sprachkenntnisse im Russischen und Englischen oft die Verbesserungen für Verträge, Anfragen und Angebote vorgenommen. Ich lernte für diese Branche typische Marketingstrategien kennen, welche zum Einsatz kommen.

3.1 SWOT Analyse

Wie schon bereits erwähnt, wurde ich mit vielen Tätigkeiten während meines Praktikums bei RUFIL CONSULTING in Moskau vertraut gemacht. Zu Beginn des Praktikums wurde mir in einem ersten Meeting die SWOT-Analyse zugetraut. Für die SWOT-Analyse werden Informationen recherchiert, die das Geschehen im Umfeld des Unternehmens und im Markt beschreiben. Hierzu gehören: Kundenanforderungen, technologische Entwicklungen, gesellschaftliche Trends, Politik, wirtschaftliche Entwicklung und gesetzliche Rahmenbedingungen. Außerdem werden Informationen recherchiert, die den Zustand im Unternehmen beschreiben: Kernkompetenzen, Know-how, Kundenbeziehungen, Marken, Produkte, Serviceleistungen, Abläufe, finanzielle Ausstattung und Partnerschaften. Nach interner Analyse, welche die Stärken und Schwächen des Unternehmens ausmachen, habe ich nach den externen Faktoren (Gefahren und Chancen) recherchiert. Nach ausgiebiger Recherche fertigte ich eine Präsentation an. Anschließend wurde diese von mir der Firma vorgetragen und mit einer Frage-Antwort Runde beendet.

3.2 CRM-System

Zu meiner weiteren Tätigkeit gehörte die ständige Bearbeitung des CRM-Systems. Hierzu erstellte ich eine Tabelle mit allen Kunden und Firmenkontakten. Diese Liste beinhaltet ca. 4 000 Firmenkontakte und wurde stets von mir bearbeitet, wenn dies nach Beendigung anderer Tätigkeit möglich war. Im Programm „SalesForce“ wurden Daten wie z.B. Telefonnummern, Branche etc. einer Firma aktualisiert. Da eine vollständige Aktualisierung nicht möglich war, habe ich weitere Praktikanten für diese

Tätigkeit eingearbeitet. In diesem Programm sind auch die notwendigen Templates, die für die Bearbeitung von Verträgen, Anfragen, Angebote etc., enthalten.

3.3 Web-Marketing:

In diesem Bereich hatte ich die Aufgabe, potenzielle und aktuelle Kunden durch Werbebotschaften in E-Mails anzusprechen und durch einen zusätzlichen Link zur Internetpräsenz des Unternehmens weiterzuleiten. Die Werbung wurde als Text in einer E-Mail an alle Firmenkontakte versendet. Des Weiteren wurde der von uns erstellte Newsletter über die Dienstleistungen im damaligen Quartal versendet. Eine weitere Aufgabe im Bereich Web-Marketing war der Sektor Suchmaschinenoptimierung. Hier wurden in einem Marketing Meeting zunächst einmal die Kernelemente des Angebots fixiert. Daraufhin haben wir mit einer Keyword-Recherche nachvollziehen können mit welchen Begriffen potentielle Kunden nach den Leistungen suchen. Hierbei war es wichtig, eine möglichst konkrete Eingrenzung der Suchbegriffe vorzunehmen. Nach vollständiger Arbeit wurden alle weiteren Infos an die IT-Abteilung weitergeleitet, welche durch exakte Programmierungen für eine optimale Platzierung im Internet verantwortlich sind.

3.4 Firmenhomepage

Die Bearbeitung der Firmenhomepage beinhaltete Aufgaben, wie z.B. Aktualisierung der Fotos und Formatanpassungen. Zu Beginn dieser Aufgabe war es für mich ein neues Terrain, denn bis dahin hatte ich mich noch nie mit Webseiten beschäftigt. Bevor ich mit der Formatierung begann, habe ich mich erst einmal mit dem Programm „Joomla“ vertraut gemacht. Nach schneller Eingewöhnung startete ich mit den Anpassungen. Die Arbeit mit der Homepage stellte sich nach einiger Zeit als ein größeres Projekt heraus. Es fiel mir auf, dass die letzten Formatierungen einige Zeit zurücklagen und dass hier keine einheitliche Formatierung (Schriftart, Schriftgröße) vorgenommen wurde. Daraufhin setzte ich es mir zum Ziel, die komplette Webseite zu erneuern. Das eigentliche Vorhaben, welches zu Beginn nicht länger als einen Tag in Anspruch nehmen sollte, hatte letztendlich 3 Wochen gedauert.

3.5 Messebesuch

Während meines Praktikums war ich mit RUFIL CONSULTING auf zwei Messen vertreten. Zuerst besuchten wir die Deutsch-Russische Karrierebörse und danach waren wir beim Tag der offenen Tür der Deutsch-Russischen Außenhandelskammer in Moskau vertreten. Der Besuch der Deutsch-Russischen Karrierebörse hatte primär das Ziel, Absolventen für die Firma zu gewinnen. Meine Aufgabe teilte sich in zwei Bereiche auf: Zum einen habe ich den Studenten über meine Erfahrungen im Unternehmen berichtet und zum anderen über das Unternehmen und seine Dienstleistungen informiert.

Der Aufenthalt bei der Deutsch-Russischen Außenhandelskammer konzentrierte sich primär auf die Bekanntheitssteigerung und auf den Austausch mit anderen Firmenvertretern.

Auf beiden Messen kamen mir meine Sprachkenntnisse zu Gute. Erstaunlich war auch, dass in Russland sehr viele Menschen bessere Deutsch-Kenntnisse als Englisch-Kenntnisse besitzen. Der Austausch mit den anderen Messeteilnehmern war für mich persönlich sehr interessant und informativ.

3.6 Benchmark Analyse

Ziel dieser Benchmark Analyse war es, andere Unternehmen mit einem ähnlichen Dienstleistungsspektrum wie RUFIL CONSULTING zu finden, zu analysieren und dabei die Stärken und Schwächen im Vergleich zu der Konkurrenz heraus zu arbeiten und mögliche Verbesserungsmöglichkeiten herauszufiltern.

Anhand einer online Recherche und bereits vorhanden Unterlagen wurden alle Unternehmen herausgesucht die in Moskau die Unterstützung bzw. eine Übernahme der Buchhaltung für hauptsächlich ausländische Unternehmen anbieten. Dadurch dass nur öffentliche Daten zu dem Vergleich herangezogen werden konnten, wurden

Geschäftszahlen, Kosten und weitere Daten, welche nicht öffentlich zugänglich sind, nicht berücksichtigt.

Die Vorgehensweise teilte sich in 3 Schritte:

Schritt 1: Vorerst wurde mit Hilfe von bereits vorhandenen Daten und einer weiteren Suche im Internet, Unternehmen herausgesucht die:

- In Moskau tätig sind
- Im Leistungsspektrum das Outsourcing der Buchhaltung beinhalten
- Sich auf internationale Unternehmen beziehen.

Schritt 2: Es wurde eine Online-Präsenz Analyse durchgeführt.

Schritt 3: Es wurde für jedes Unternehmen ein Steckbrief verfasst in dem die wichtigsten Informationen enthalten sind.

Ziel dieser Analyse war es, herauszufinden welche Unternehmen bei gewissen Schlagwörtern bzgl. „Buchhaltung in Moskau/Russland“ am meisten präsent sind. Zuerst wurden mögliche Schlagwörter, mit denen nach Buchhaltung-Outsourcing gesucht werden kann, herausgearbeitet. Dabei wurden folgende 8 Schlagwörter Gruppen verwendet:

- Accounting Russia / Moscow → Buchhaltung Russland / Moskau
- Business Start up Russia / Moscow → Geschäftsaufbau Russland / Moskau

- Accounting Consulting Russia / Moscow → Buchhaltung Consulting Russland/ Moskau
- Russian Accounting for international / German companies → russische Buchhaltung für deutsche Firmen
- Accounting Outsourcing Russia / Moscow → Buchhaltung Outsourcing Russland / Moskau
- Takeover/Assumption Accounting Moscow / Russia → Übernahme Buchhaltung Moskau / Russland
- Russian Accounting for German companies → Russische Buchhaltung für deutsche Unternehmen
- Company foundation in Moscow / Russia → Firmengründung Russland Moskau

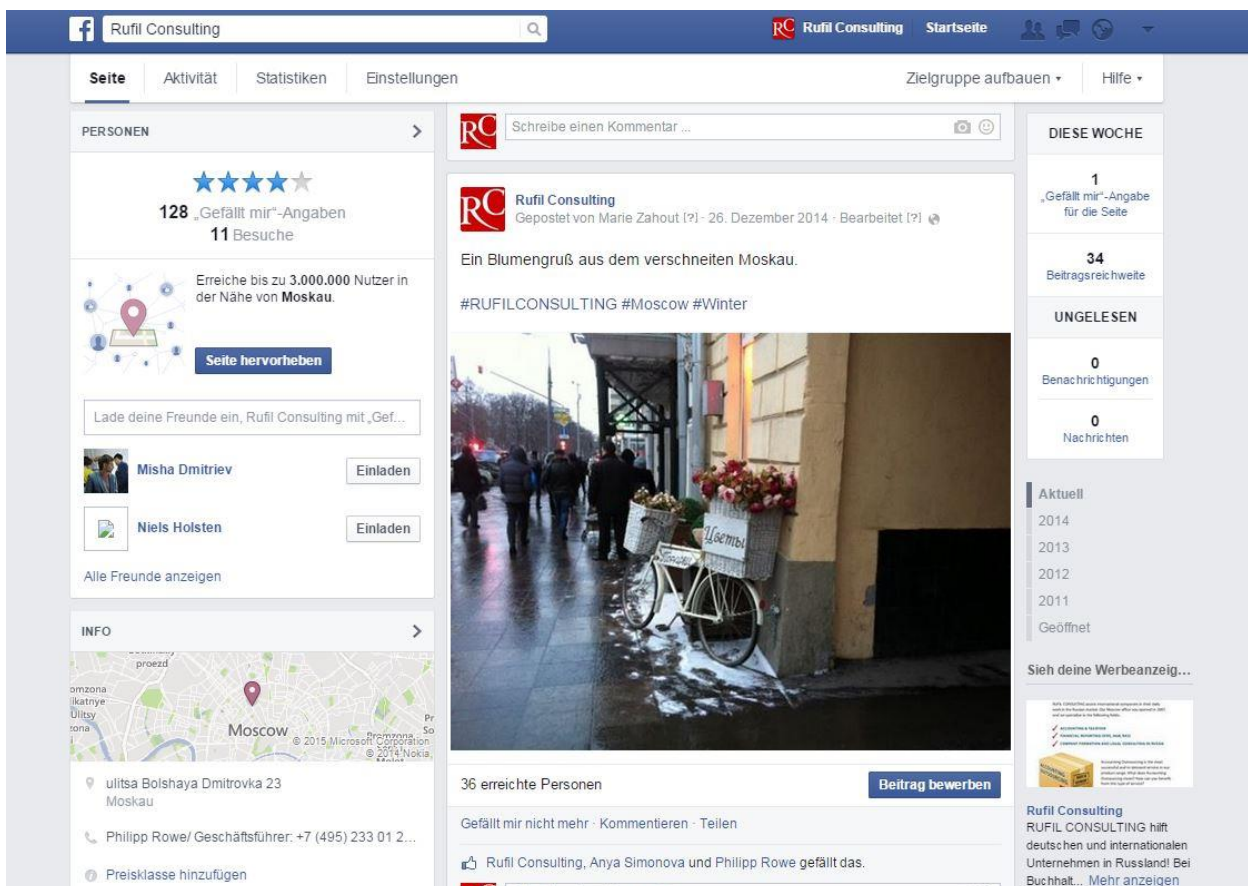
Danach wurde überlegt in welcher Weise die jeweiligen Unternehmen auftauchen können. Dabei wurde festgelegt, dass sie in Form der Homepage, über eine andere Website (Partnerseite, Blog, Social Media, Youtube, ...) oder durch Presseartikel auftauchen können. Dies wurde bei der Zählung getrennt behandelt, jedoch bei der Auswertung zusammengezählt.

In Form einer Excel Datei wurde eine Liste erstellt die das Zählen vereinfacht. Danach wurde im Inkognito-Modus vom Internetbrowser Google-Chrome sowohl auf der Deutschen Google Seite, als auch auf der österreichischen Google Seite zusammengezählt wie oft die jeweiligen Unternehmen auf den ersten zehn Seiten vorkommen. Werbeanzeigen und Vorschläge von Google wurden dabei nicht mitgezählt. Dabei wurde jeweils bei den Schlagwort-Gruppen einmal mit Moskau (bzw. Moscow) und einmal mit Russland (bzw. Russia) gesucht und somit verteilt sich die Angabe der Treffer im Gesamten jeweils auf 20 Seiten.

Am Ende der Google Suche wurden die einzelnen Ergebnisse zusammengezählt und ausgewertet.

3.7 Social Media

Zu meinen täglichen Aufgaben gehört die Pflege der Social Media Kanäle von RUFIL CONSULTING. Dazu zählen Facebook, Youtube, Xing, LinkedIn und Twitter. Auf der unternehmenseigenen Facebook-Seite (www.facebook.com/RufilConsulting) habe ich jeden Tag einen Beitrag zum Unternehmen veröffentlicht. Dies waren Fotos von der Umgebung des Büros oder von Mitarbeitern. Außerdem habe ich von Zeit zu Zeit Tipps zum Thema „Doing Business in Russia“ veröffentlicht. In diesem Zusammenhang konnte ich eine eigene Marketing-Strategie entwickeln und war für diesen Bereich eigenverantwortlich zuständig.



Da Rufil Consulting den firmeneigenen Blog „Ostexperte“ betreibt, war ich auch für die Pflege der dazugehörigen Facebook-Seite (www.facebook.com/Ostexperte) verantwortlich. Ostexperte ist ein Online-Fachmagazin für und über den deutschen Mittelstand in Russland. Es informiert über verschiedene Aspekte des

Russlandgeschäfts, wie Praxiswissen, Rechtsfragen, Buchhaltung und Steuern, russische Kultur und andere.

The screenshot shows the Facebook page for 'Ostexperte - Das Fachmagazin zum Russlandgeschäft'. The page features a blue header with the Facebook logo and search bar. Below the header, there are navigation tabs for 'Seite', 'Aktivität', 'Statistiken', and 'Einstellungen'. The main content area is divided into several sections:

- FOTOS:** A grid of nine images showing various scenes from Moscow, including St. Basil's Cathedral, the Kremlin, and a statue.
- BEITRÄGE AUF DER SEITE:** A list of posts from other users, including 'Väterchen Frost Дед Мороз Ded Moros Berlin' and '22. Tagung junger Osteuropa-Experten 2014'.
- Posts from Ostexperte:** Two posts from the page itself, both sharing links to articles from 'Beyond the Headlines' (de.rbth.com). The first post is dated 30. Dezember 2014 and discusses business travel in Moscow. The second post is dated 29. Dezember 2014 and discusses business travel costs in Moscow.
- Engagement:** A comment from 'Iris Ohm' is visible, and there is a 'Beitrag bewerben' button.
- Right Sidebar:** A summary of page statistics, including '7 Beitragsreichweite', '0 Benachrichtigungen', and '0 Nachrichten'. It also shows a 'Aktuell' section with years 2014, 2013, and 2012, and a 'Sieh deine Werbeanzeige...' section.

3.8 Präsentationen

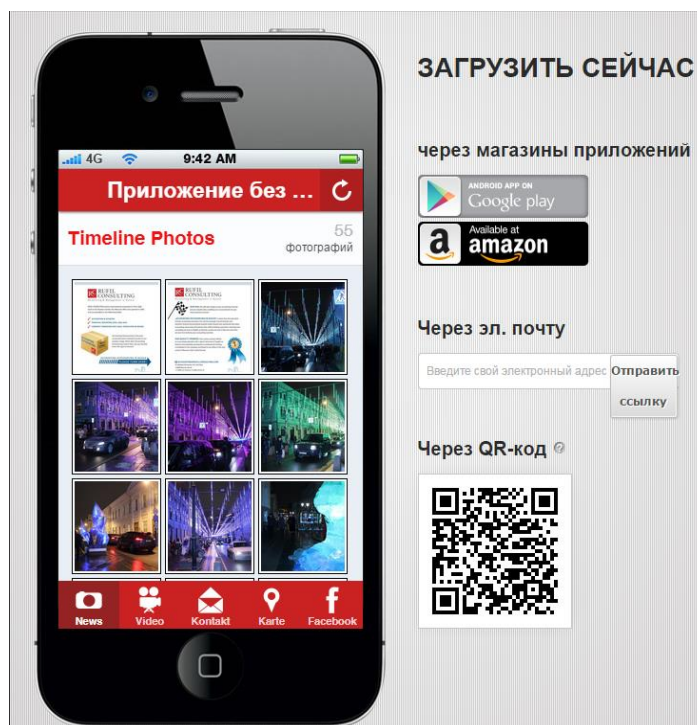
Ein weiterer Inhalt meines Praktikums bei RUFIL Consulting war die Erstellung von Firmenpräsentationen. Die Präsentationen waren größtenteils in englischer Sprache, da der Gründer von RUFIL CONSULTING Philipp Rowe eine Expansion in den asiatischen Raum anstrebt. Aufgrund dieser Entwicklungen war es notwendig, einige Dienstreisen in den asiatischen Raum zu unternehmen. Meine Aufgabe war es hier auf die jeweiligen Kulturen einzugehen und entsprechende Präsentationen zu erstellen. Die Vorträge beinhalteten die jeweiligen Geschäftsfelder, Visionen, Unternehmensziele und die Kompetenz der Mitarbeiter.

3.9 Übersetzung von Verträgen

Eine weitere Aufgabe, die in erster Linie nicht viel mit Marketing zu tun hat, war die Übersetzung und Überprüfung von Verträgen der Firma. Ein Grund für die Zuweisung dieser Tätigkeit sind meine Kenntnisse sowohl in russischer als auch in englischer Sprache. Hier wurden meinerseits Korrekturen in Hinblick auf Rechtschreibung und Satzbau vorgenommen. Zusätzlich hab ich für diese Unterlagen neue Formatvorlagen erstellt, die nun einheitlich für die komplette juristische Abteilung genutzt wird.

3.10 Erstellen einer App

Damit sich Rufil Consulting noch weiter entwickeln haben wir uns in einem weiteren Marketing Meeting dafür entschlossen eine App herauszubringen. Die Entscheidung für eine App viel aus mehreren Gründen. Zum einen war es uns wichtig, dass man mit der Zeit geht, da in der heutigen Zeit viele Menschen anhand eines Smartphones über Apps verfügen. Wichtig war uns bei der Konfiguration, dass der Nutzer die wichtigen und aktuellen Themen mit einem Klick zur Verfügung hat. Die App bietet dem Kunden Dinge wie aktuelle Firmenvideos, Fotos und Broschüren, Kontaktdaten und den direkten Zugang zur Facebook-Seite. Allerdings muss man sagen, dass die App sich noch in den Anfangsschritten befindet und noch weiter entwickelt werden muss. Im unteren Bild ist ein Ausschnitt der App sichtbar.



4. Fazit

Abschließend kann ich ein sehr positives Fazit unter meiner Zeit in Moskau/Russland ziehen und jedem Studenten einen Auslandsaufenthalt bzw. Russlandaufenthalt ans Herz legen. Die Erfahrungen und Erkenntnisse, die in einer fremden Kultur für einen persönlich entstehen, sind unbezahlbar und werden für mich ein Leben lang von Bedeutung sein. Ob es jedoch direkt Russland sein muss, sollte jeder zunächst für sich selber überdenken und festlegen. Das Land der Gegensätze kann manchmal schon recht „krass“ sein und man sollte sich dessen bewusst sein.

Aus fachlicher Sicht gesehen kann ich sagen, dass mir das Praktikum sehr geholfen hat, Einblicke in das Marketing zu bekommen. Denn hier wurde mir anhand praktischen und alltäglichen Methoden gezeigt worauf man im Marketing achten muss und wie Marketing Methoden eingesetzt werden. Letztendlich bin ich mir nicht sicher, ob ich für meinen späteren beruflichen Werdegang auch weiter in diesem Bereich arbeiten möchte. Meiner Meinung nach gibt es so viele interessante Bereiche die man noch zu entdecken hat und man die Chance nicht verstreichen lassen sollte diese auch zu nutzen. Deshalb bin ich, nach meinem Aufenthalt in Moskau, gerne dazu bereit auch noch andere Firmen im Ausland kennen zu lernen.