

Abschlussbericht DAAD – Go East Russland in der Praxis SS16

Viktor Kremer @ Siemens Regional Development in Sankt Petersburg



Die unvollendete Brücke soll keineswegs auf Defizite in der russischen Bauindustrie hinweisen. Dieses Bild entstand auf dem Sommerfest der deutschen AHK in Sankt Petersburg, einem Dialog von russischen und deutschen Führungskräften in einer angenehmen, geselligen Atmosphäre. Ist die Brücke als Symbol für internationale Beziehung und Verbundenheit nicht ideal? Gerade zu diesen Zeiten ist diese Deutung zynisch, jedoch passend. Es fehlt noch ein Element, aber die Zuversicht, dass es schon bald kommen wird, ist stark.



Motivation

Schon bei Studienbeginn war mein Ziel ein Auslandssemester in Russland, idealerweise in Sankt Petersburg, zu absolvieren. Mein Ziel war es Russisch, Englisch und Deutsch etwa auf dem gleichen, hohen Niveau sprechen und in einem internationalen Arbeitsumfeld arbeiten zu können, in dem diese Sprachen gesprochen und diese nationalen Kulturen repräsentiert werden. Im Studienverlauf verstand ich, dass erfolgreich studieren für mich weniger Vorlesungen besuchen, als Selbststudium, Heranziehen von Literatur und Recherche bedeutet. Zusätzlich habe ich von Kommilitonen, die bereits ein Auslandssemester absolvierten, erfahren, dass ein Erasmus Austausch davon gekennzeichnet ist, dass man im Gastland in einer internationalen Erasmus-Gruppe verkehrt und alle möglichen Eindrücke, außer denen des Gastlandes, sammelt. Mit der Sprache verhält es sich genauso. Praxiserfahrungen sammeln, in einem internationalen, russischen Kollektiv zu arbeiten, erworbenes Wissen anwenden, mich in einem erfolgreichen, führendem Unternehmen zu beweisen und für höhere Aufgaben zu qualifizieren, hatte für mich höchste Priorität, weshalb ich mich für ein Praxisauslandssemester entschieden habe.

Russland war dabei für mich die einzige Option, da ich aus dem Russisch Unterricht im Studienplan den größten Nutzen ziehen wollte, das Land für mich als Geburtsland am interessantesten war und trotz wirtschaftlicher Rezession seit Studienbeginn dennoch das wirtschaftsstärkste der MOE und GUS Länder ist und das größte Wachstumspotenzial mit sich bringt. Sankt Petersburg ist aufgrund der nördlichen Lage besonders im Sommer sehr reizvoll, allerdings entschied ich mich für diese Stelle, da sie die einzige war, die Russisch als wichtigste Sprache voraussetzte und zu meinen betriebswirtschaftlichen Interessen passte. Die HSE unterstützte vier von 25 Praktika, die nicht in Moskau stattfanden, ohne Zimmer in Studentenwohnheimen und machte somit diese Möglichkeit durch höhere Erfordernis an Geduld und Selbstständigkeit nochmals herausfordernder.

Siemens als Unternehmen, welches in der Bewerbung meine erste Wahl war, beeindruckte mich vor allem mit dem diversifizierten Produktportfolio und den innovativen Technologien. Solche Unternehmen und Produkte haben in meinen Augen, insbesondere wenn sie dazu beitragen, den Ressourcenverbrauch effizienter zu gestalten, eine wirkliche Daseinsberechtigung und Verantwortung und bilden die Gruppe von Gesellschaften, für die ich arbeiten möchte. Das Unternehmen war bereits vor 163 Jahren in Russland aktiv, investierte, eröffnete Büros, Werke und unterstützte schon zu Zarenzeiten Entwicklung von Gesellschaft und Industrie.

Bewerbungsverfahren und Reise

Für jeden, der ein Praktikum in Russland zu absolvieren erstrebte, standen demotivierende Schwierigkeiten und Hürden, vor allem rechtlicher und bürokratischen Natur, im Vordergrund. Wenige Unternehmen suchen deutsche Praktikanten und können Ihnen die Arbeit und den Aufwand vergüten. Als ich im ersten Semester meines Studiums von dem DAAD Russland in der Praxis Programm las, wusste ich, dass ich dort unbedingt teilnehmen muss und motivierte mich sehr gute Leistungen zu erbringen. Das Programm war perfekt für Interessenten wie mich, denn alle Schwierigkeiten wurden so unkompliziert wie möglich geregelt.

Ich bewarb mich auf drei Stellen, wovon die erste Priorität, anders als der Großteil der Stellen, in Sankt Petersburg basierte. Ungeduldig wartete ich auf Feedback und Anrufe und war schon enttäuscht, dass nicht schnellstmöglich geantwortet wurde. Ich hatte alle Hoffnungen schon verloren, als ich morgens Ende Dezember, etwa um 10 Uhr – völlig überraschend auf Russisch, statt Englisch – eine Mail mit einer Einladung zum Telefoninterview mit Siemens erhielt. Das Interview sollte also in zwei Stunden stattfinden (auf Russisch) und ich begriff bereits, dass Dinge anders geregelt werden, als ich es in Deutschland gewohnt bin. Ich war mit meinen Antworten im Nachhinein unzufrieden und paukte die darauffolgenden Wochen Russisch auf B2 hoch. Ich wurde angenommen.

Das Seminar fand zunächst in Moskau, einer Stadt, die nicht kannte und in der mich hervorragend verlaufe, statt und stellte kulturtheoretische Aspekte in einer Woche komprimiert vor. Ich war jedoch froh, auch wenn die große Gruppe sehr gesellig war, nach Sankt Petersburg zu reisen, um den Kontakt mit der russischen Bevölkerung und dem „echten russischen Alltag“ zu suchen. Ich bekam ihn und neben einigen weiteren Herausforderungen auch Gelegenheiten, die sich nur in Sankt Petersburg boten. In Sankt Petersburg unterstützte ich die Abteilung Regional Development und den Regionalen Direktor, verantwortlich für den Nordwestlichen Föderationsdistrikt. Diese regionale Filiale ist in Siemens bekannt für den Ausblick.



Business Development der Regionen – Meine Tätigkeiten

Die Abteilung Regional Development untersteht der Strategieabteilung und unterstützt die Entwicklung von Siemens Geschäftsaktivitäten in den Regionen und die Regionaldirektoren. Die Regionaldirektoren, intern District Speaker genannt, repräsentieren Siemens und verhandeln mit regionalen Verwaltungen, beziehungsweise den Bevollmächtigten der russischen Regierung und Geschäftsführern von Unternehmen. Aufgrund der traditionell hohen Machtdistanz und Hierarchien verhandeln russische Entscheidungsträger ausschließlich mit dem Top-Management, weshalb die Bezeichnung extern „Regional Director“ lautet.

Zu meinen Aufgaben in Sankt Petersburg zählten generell:

Administrative, Unterstützende Tätigkeiten

Zu diesem Aufgabenbereich zählten Monitoring und Dokumentation von Investitionsprojekten aus unterschiedlichen Marktdatenbanken in den Regionen, Zentral- und Nordwest Russland, sowie Sibirien, das Erstellen von Berichten und Graphiken zu Vertriebszahlen und die Arbeit mit dem CRM Tool Philos. Es besteht keine effektive Schulung für dieses Instrument, weshalb es meine Aufgabe war, Verständnis zu gewinnen und für den Key Account Manager des Klienten „St. Petersburg“ zu arbeiten. Ferner recherchierte ich über den Klienten und die Entwicklungsstrategie des Klienten „St. Petersburg“ und formulierte zusammen mit dem Regionaldirektor eine Kundenstrategie und Implementierungsplan seitens Siemens.

Informationssuchende und Analytische Tätigkeiten

Dazu gehörten Informationsbeschaffung und Analyse von wichtigen Kunden, Marktpotenzial, Konkurrenten, makroökonomische Kennzahlen und industrielle Struktur in Regionen und Subjekten. Äußerst interessant war die Aufgabe des sibirischen Regionaldirektors, der für ein Treffen mit

Regierungsvertretern der Oblast Tomsk, Informationen zu der Energiewirtschaft des Subjekts benötigte. Diese Aufgabe gab Anlass Branchenwissen aufzubauen und entsprechende Kennzahlen, die wichtigsten Akteure, ihre Aktiva und Projekte, Potenziale für Siemens, zu ermitteln.

Eine herausfordernde Aufgabe, die circa ab dem vierten Monat an mich übertragen wurde, forderte mein Russisch aktiv, welches etwa auf B2-Niveau liegt und bei weitem nicht ideal ist. Die Division Power Generation Services hatte nach der Dresser Rand Übernahme keine Information über den Zustand von alten (15 Jahre und älter) Dampfturbinen. Ich erhielt eine Liste von Dampfturbinen und zwölf Unternehmen, die diese kauften, verteilt in den Regionen, die ich unterstützte und erfragte, welche Information konkret benötigt wird. Da ich unsicher im Telefonieren auf Russisch war und vorherige Praktikanten mit dieser Methode bei tagelangen Anrufen an die Kontaktnummer der Unternehmen erfolglos waren, da diese auf unhöfliche Weise Informationen zurückhalten, suchte ich zunächst im Internet den Kontakt und Namen des „wichtigsten Ingenieurs“ (главный инженер oder главный энергетик) und versendete vor einem Anruf erst E-mails. Am Telefon tat ich, als würde ich die Person kennen und bekam dann den Kontakt, allerdings nach mehreren Versuchen, da Empfangsdamen unfreundlich auflegten oder zu schnell für mich buchstabierten oder Telefonnummern diktierten. Die Kontakte selbst, mit einer Ausnahme, waren hingegen kooperationsbereiter und lieferten Angaben über, falls noch vorhandene, Dampfturbinen, welche ich an die Division weiterleitete. Die Vertriebsmitarbeiter der Division konnten die Unternehmen daraufhin kontaktieren und entsprechende Leistungen anbieten.

Repräsentative Tätigkeiten

Ich hatte, da ich nach Sankt Petersburg vermittelt wurde, Glück in einigen Verhandlungen zu sitzen und bei Events mitwirken zu können. Im Rahmen des Internationalen Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg eröffnete Siemens feierlich den Erweiterungsbau des Zugdepots „Metallostroy-2“. Die wichtigsten Teilnehmenden waren die Russische Bahn, der deutsche Botschafter in Russland, Siemens CEO und CFO, Vertreter der Stadt Sankt Petersburg. Meine Aufgabe war es zusammen mit einem Chauffeur den CFO von OOO Siemens, Alexander Liberov, am Flughafen zu treffen und ihn zum Treffpunkt, an selbigem galt es den deutschen Botschafter zu empfangen, zu geleiten. Auf dem Event fotografierte ich und unterhielt mich mit den Vertretern der Stadt.

Der „Von Siemens Vermögensfond“ organisierte für 60 junge Nachkommen, im Alter von 16 bis 29, der Siemens Familie ein viertägiges Kulturprogramm mit Besuch der Siemens Filiale in Sankt Petersburg. Die Organisatoren baten mich für die junge Generation, die keine Erfahrung mit Russland hatten, eine Präsentation zu halten und meine Erwartungen und Erfahrungen zu teilen. Ich bekam, unter vorheriger mehrmaliger Überprüfung meiner Aussagen in der Präsentation, die

Möglichkeit nach dem CFO, dem Regionaldirektor, dem Geschäftsführer der Tochtergesellschaft „Siemens Gasturbinen Technologien“ eine 10-minütige Präsentation zu halten. Zu meiner großen Erleichterung gefiel der adligen Zuhörerschaft die Präsentation und sie bedankte sich sogar händeschüttelnd. Die junge Generation war sehr neugierig und lud mich zur anschließenden Exkursion in den Winterpalast und Dinner ein, um Fragen über Russland zu stellen.

Sonstige Aufgaben und Erfahrungen

Sonstige sind Aufgaben, die aus kulturellen Gründen anfielen und daher nicht wie Aufgaben wirkten. Das russische Kollektiv verbindet Privates und Berufliches mehr als das deutsche, ferner sind Beziehungen und Kommunikation in vielen Fällen wichtiger, als Leistung und das Erfüllen von Aufgaben. Als Dank für die Unterstützung mit dem CRM Tool Philos lud mich der Regionaldirektor, selbst auch noch Eishockey spielend, zu drei Weltmeisterschafts Eishockeyspielen der deutschen Nationalmannschaft ein. Anzumerken ist, dass ich freudig annahm, nicht nur weil das russische Business-Etikette ist, sondern selbst auch spielte. Nach der Metallostroy Eröffnung wurde ich auf das Gala-Spiel, auf dem auch die Oligarchen Rotenberg und Timchenko spielten, im Rahmen des Wirtschaftsforums, eingeladen, was in Wirklichkeit aber eine Bitte zur Unterstützung war. Ich fotografierte und sollte, nach Meinung des Regionaldirektors, Siemens Publicity bringen, indem ich den Organisator der Veranstaltung überrede, einen Schutzhelm mit der Aufschrift „SIEMENS“ als Preis für den besten Spieler zu verleihen. Der Regionaldirektor sagte mir jedoch nicht, dass ich den Organisator erst finden und überreden sollte. Nach Schwierigkeiten und Diskussionen, da dies nicht im Protokoll stand, wurde der Helm dann tatsächlich scherzhaft einem Spieler, der ohne Eishockey Schutzhelm spielte, verliehen. Nachfolgend die Beweise!



Timchenko und Rotenberg; Der verliehene Schutzhelm (stand nicht im Protokoll!!!)

Um die Urlaubszeit im August zu füllen, bot ich an, die Praxisarbeit zu schreiben. Daneben wurde mir ein englischer Schülerpraktikant unterstellt, für den ich Verantwortung übernehmen sollte und ein Arbeitszeugnis verfasste.

Erwartungen und Realität

Letztendlich gab es keinen großen Kulturschock, was an den exzellenten Vorbereitungen in unseren MOE-Fächern und häufigen Erfahrungen mit Russland lag. Ich habe antizipiert, dass ich viel Optimismus und Geduld mitbringen muss. Selbstverständlich ist dies nicht immer gelungen, mit Blick auf Umweltverschmutzung, egoistischen, rücksichtslosen Verhalten im öffentlichen Raum, wie Straßenverkehr, eine katastrophale Transportinfrastruktur und eine Mentalität, die Dinge nicht anzupacken und Bemühungen zu scheuen, etwas „besser“ statt nur „befriedigend“ zu erledigen. Russland ist allerdings das Land der Kontraste, da für jeden schlechten oder guten Eindruck ein Ereignis eintraf, das vorherige Eindrücke revidierte. Russischer Pragmatismus und die wirklich starke Loyalität und Gruppenkohäsion, die nur für Gruppenmitglieder besteht, sind da geeignete Beispiele.

Russland enttäuschte in einem Aspekt, da man den Eindruck bekommt, dass es die größten Probleme, wie zentralisierte Strukturen oder ineffektive Organisation des Gesundheitssystems, nie ändern wird. Bei meiner Arbeit sah ich die makroökonomischen Entwicklungen der Regionen, sowie Investitionsprojekte, welche prinzipiell für Wirtschafts- und Wohlstandswachstum der Zukunft stehen und bekam den Eindruck, dass „Alles“ nicht nur in Moskau entschieden wird, sondern auch das meiste Kapital (Staatliche und private Investitionen) nach Moskau fließt, obwohl gerade die Regionen zu fördern sind. St. Petersburg versucht in ihrer Entwicklungsstrategie vor allem das Problem der überbelasteten Infrastruktur zu lösen. Insbesondere für die Metro, an die ich mich nicht gewöhnen konnte, mangelt es an Finanzierung. Im Kontrast konnte die Arbeit in einem russischen, deutschlandaffinen Kollektiv die schlechten Eindrücke ausgleichen. Ich wurde von Vielen sofort als „Ihrer“ angesehen und galt dennoch als Deutsch.

Nutzen für Studium und Beruf

Das Praktikum verbesserte meine analytischen, interkulturellen, sprachlichen Fähigkeiten, Durchsetzungskraft und Einsatzbereitschaft. Ich denke, dass selbst eine kurze aber intensive Zeitspanne von sechs Monaten praktischer Geschäftserfahrung in Russland, neben den geknüpften Netzwerk, einen sehr großen Vorteil und Kompetenzen für weitere Tätigkeiten im russischen Wirtschaftsraum darstellt. Der Vergleich mit den anderen fünf Siemens Praktikanten, vor allem beim Verfassen unserer gemeinsamen Forschungsarbeit, änderte meine Meinung bezüglich eines Masterstudiums, welches ich definitiv durchsetzen werde, da ich noch mehr erreichen möchte. Die Aufgaben weckten vor allem Interesse für Energiewirtschaft und für Energietechnik. Die Erfahrungen waren dementsprechend auch willensbildend, da ich auch in dieser Branche weiter arbeiten möchte. Im Gegensatz zu anderen Unternehmen konnte mich Siemens Produktportfolio und die Industrien begeistern, vor allem aber Energiewirtschaft und Infrastruktur, in der es in der Welt eine Menge zu optimieren und verändern gibt.

Siemens gab mir die Möglichkeit, mich intern zu vernetzen und würdigte meine Motivation und meinen Einsatz durch ein weiteres Praktikum in Mannheim, welches ich als Pflichtpraktikum im siebten Semester absolvieren werde. Das Praktikum wird ab März in der Abteilung „Global Services“ im Bereich „Marketing und Sales Consulting“ absolviert und bietet mir die Möglichkeit, ohne ingenieur-technische Ausbildung in einem Technologieunternehmen zu arbeiten.

Der DAAD machte dieses Programm erst möglich und es war definitiv die beste Entscheidung daran teilzunehmen. Die Erfahrungen, die wichtigen und hohen Leute, die man kennenlernt – etwas Vergleichbares ist in einem gewöhnlichen Praktikum im Inland kaum möglich.