

Susanne Mueller (Hg.)

MODERNES KASACHSTAN

Erfolgsgeschichten deutscher Investoren

Zweisprachig Deutsch/Englisch



Reihe Wirtschaft & Kultur Bd. 23



The Economy & Culture Series

Books from Investors for Investors, by Managers for Managers

The *Economy & Culture Series* presents books on the achievements of foreign investors in different countries along with their experiences in business, corporate culture and leadership. It is issued by Cross-Culture Publishing, Dr. Susanne Mueller, Frankfurt/Main and designed as a medium for Corporate Communication. All the volumes in this series are available on the international book market including Amazon. They convey information and provide orientation for entrepreneurs, companies, organisations, institutions and executives who intend to expand or invest within and outside of the European Union.

Cross-Culture Publishing is a publishing house specializing in publications about the relationship between economy and culture. It emphasizes the fact that doing business abroad requires more than professional expertise and knowledge about the legal conditions for investment in a foreign country.

Besides providing information on the economic parameters and legal information, each book in *The Economy & Culture Series* imparts knowledge on the norms and values of social and business life in a particular country and presents it all within the framework of history, present society and the economy. It delivers information for business people in general and investors in particular by advising on the business culture and management style in that country.

In short, the set of volumes in *The Economy & Culture Series* focuses on the human dimension of cross-cultural business cooperation. It essentially serves as a basis for synergetic economic cooperation and to develop a mutual understanding between culturally diverse partners.

Vol. 1	Management Guide LITAUEN	ISBN 3-939044-04-0
Vol. 2	Management Guide LETTLAND	ISBN 3-939044-01-6
Vol. 3	Management Guide ESTLAND	ISBN 3-939044-02-4
Vol. 4	Management Guide POLEN	ISBN 3-939044-03-2
Vol. 5	Management Guide PORTUGAL	ISBN 3-939044-04-0
Vol. 6	Management Guide TÜRKEI	ISBN 978-3-939044-07-09
Vol. 7	Management Guide TURKEY	ISBN 978-3-939044-08-6
Vol. 8	Management Guide RUMÄNIEN	ISBN 978-3-939044-10-9
Vol. 9	Management Guide ROMANIA	ISBN 978-3-939044-12-3
Vol.10	Management Guide BULGARIA	ISBN 978-3-939044-11-6
Vol.11	MODERN SOUTHEAST EUROPE	ISBN 978-3-939044-15-4
Vol.12	MODERN TURKEY	ISBN 978-3-939044-14-7
Vol.13	Management Guide NEW ANDORRA	ISBN 978-3-939044-13-0
Vol.14	MODERNES SPANIEN	ISBN 978-3-939044-05-5
Vol.15	MODERNES BRASILIEN	ISBN 978-3-939044-16-1
Vol.16	MODERNES PANAMA	ISBN 978-3-939044-24-6
Vol. 17	MODERNES KOLUMBIEN	ISBN 978-3-939044-23-9
Vol. 18	MODERNES PERU	ISBN 978-3-939044-26-0
Vol. 19	MODERNES CHILE	ISBN 978-3-939044-27-7
Vol. 20	MODERNES MALAYSIA	ISBN978-3-939044-36-9
Vol. 21	MODERNES KASACHSTAN	ISBN 978-3-939044-47-5



Subscriptions to: mail@cc-publishing.com
Cross-Culture Publishing, Dr. Susanne Mueller
Bettinastrasse 30, D-60325 Frankfurt/M., Germany
www.cc-publishing.com

Susanne Mueller (Hg./Ed.)

MODERNES KASACHSTAN

Erfolgsgeschichten deutscher Investoren in Kasachstan

Cross-Culture Publishing
Frankfurt am Main 2020

Liebe Leserinnen und Leser!

Wir freuen uns, Ihnen die 2. Auflage unseres Buches **MODERNES KASACHSTAN** präsentieren zu können. Die erste Ausgabe, erschienen im Jahre 2018, erfuhr sehr große Anerkennung. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, die Serie dieses Jahr mit dem Schwerpunkt auf *Erfolgsgeschichten deutscher Investoren in Kasachstan* fortzusetzen.



Gegenwärtig sind 969 Unternehmen mit deutschem Kapital in Kasachstan aktiv. 90% dieser Unternehmen haben in die Fertigungsindustrie unseres Landes sowie in Maschinenbau, Chemie, Rohstoffgewinnung, Bauwesen, Transportwesen, Infrastruktur, IT, Landwirtschaft und Erneuerbare Energien investiert.

Erfolgreiche staatliche Maßnahmen zur Modernisierung und Diversifizierung der Wirtschaft, die bevorstehende Privatisierung von mehr als 700 staatlichen Unternehmen, ein günstiges Investitionsklima sowie die Lage mitten in Eurasien und eine Fülle natürlicher Ressourcen haben es Kasachstan ermöglicht, deutschen Investoren attraktive Geschäftsmöglichkeiten zu bieten.

Wir freuen uns besonders zu hören, dass deutsche Geschäftskreise die Einladung des Präsidenten der Republik Kasachstan, Kassym-Jomart Tokayev, vom Dezember 2019 angenommen haben, unter besonderen „maßgeschneiderten“ Bedingungen in Kasachstan zu investieren.

Dieses Buch stellt die Wege zum Erfolg in Kasachstan von 13 deutschen Unternehmen als Investoren vor. Wir möchten Dr. Susanne Mueller, Chefredakteurin von Cross-Culture Publishing, sowie allen, die ihren wertvollen Beitrag in diese 2. Auflage einbrachten und unsere erfolgreiche Zusammenarbeit ermöglichten, unseren aufrichtigen Dank aussprechen.

Wir hoffen, dass die Erfolgsgeschichten in dieser neuen Ausgabe weitere deutsche Unternehmer dazu ermutigen, sich für eine Zusammenarbeit mit Kasachstan zu entscheiden.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und freuen uns darauf, dass weitere deutsche Firmen die neuen Geschäftsmöglichkeiten in Kasachstan erkunden.

Yermukhambet Konuspayev, Generalkonsul der Republik Kasachstan

Bibliographic information published by the Deutsche Nationalbibliothek.
The Deutsche Nationalbibliothek lists this publication in the Deutsche Nationalbibliografie;
detailed bibliographic data are available in the Internet at
<http://dnb.d-nb.de>
ISBN 978-3-939044-47-5

Second Edition – 2020

Published by Cross-Culture Publishing, Frankfurt/Main
Editorial Assistance English: Dr. Thomas F. Young, Frankfurt/Main
Editing and Layout by Dr. Susanne Mueller, Frankfurt/Main
Printed by Graspco CZ, a.s., Pod Šternberkem 324, 763 02 Zlín • <http://www.graspco.com>
Cover Motiv: Blick auf Nur-Sultan vom Astana International Financial Center (AIFC)
Quelle: AIFC_Annual_report_short_eng.pdf

Copyright © 2020 by Cross-Culture Publishing, Dr Susanne Mueller
Frankfurt/Main, Germany

All rights reserved. No part of the book may be translated or reproduced in any form, by photostat, microform, retrieval system, or any means, without the prior written permission of the publisher.

www.cc-publishing.com

Liability Disclaimer: The editor and publisher are not liable or responsible for the accuracy or completeness of any information provided in this book. We assume no liability or responsibility for any damages arising from a reader's use of, or inability to use, this book. By accessing the information in this book, you agree that the editor and publisher shall not be liable to you for any loss or injury caused in procuring, compiling, or delivering the information. In no event will the editor, publisher or the contributors of information to this book be liable to you or anyone else for any action taken by you in reliance on such information or for any consequential, special, or similar damages.

The editor and publisher are not responsible for anything whatsoever on internet sites that the book links to or provides links to. The use of links is solely at the discretion of users and any damage resulting from the use of a link is entirely the responsibility of the user.

Vorwort der Herausgeberin

Das vorliegende 2-sprachige Buch ist die 2. Auflage des Titels *MODERNES KASACHSTAN. Beiträge deutscher Investoren*, erschienen im Jahre 2018. Diese erste Publikation über Kasachstan aus der Sicht deutscher Firmen, die in diesem zentralasiatischen Land Erfahrung gesammelt hatten, fand unter deutschen Exekutives von Firmen mit Expansionsplänen sehr großen Anklang.

Mit dieser Erfahrung beauftragte das Generalkonsulat der Republik Kasachstan in Frankfurt am Main den Verlag Cross-Culture Publishing in 2020, eine zweite Auflage zu erstellen, betitelt *MODERNES KASACHSTAN. Erfolgsgeschichten deutscher Investoren*. Dieser Band präsentiert die Erfolge von 13 deutschen Firmen einer breiten Auswahl von Wirtschaftssektoren: Dienstleister wie Finanzwirtschaft, Rechtsberatung, Unternehmens- und Infrastrukturberatung sowie Handel, des Weiteren Produktionsfirmen aus den Bereichen Bauwesen, Chemie, Maschinenbau und Energieerzeugung. Ihre Interviews und Firmenpräsentationen geben künftigen deutschen Investoren einen tiefen Einblick in die Entwicklungsmöglichkeiten, die dieses größte zentralasiatische Land mit seinen reichen Ressourcen und klar definierten ehrgeizigen Zukunftszielen bietet.

Die Erfahrungsberichte der in diesem Band präsenten deutschen Investoren betonen außerdem die große Gastfreundlichkeit des Landes, die hohe Kooperationsbereitschaft lokaler Autoritäten sowie die gut ausgebildete und hoch motivierte Workforce, die auch unter zeitweise schwierigen Arbeitsbedingungen, wie extremes Klima und Corona bedingte Limitationen, großartige Einsatzbereitschaft bewies.

Der Verlag Cross-Culture Publishing freut sich, dem kasachischen Generalkonsul in Frankfurt eine sehr inhaltsreiche 2. Auflage vorlegen zu können und wünscht allen neuen künftigen deutschen Investoren viel Erfolg.

Es gibt viel zu entdecken, zu erleben und zu gewinnen in Kasachstan!

Frankfurt am Main, Oktober 2020

Dr. Susanne Mueller

Inhalt

Teil 1

Deutschland – ein strategischer Partner für die Industrialisierung der Wirtschaft Kasachstans 13

Kasachstan muss mit der globalen Entwicklung Schritt halten
*S.E. Dauren Karipov, Botschafter der Republik Kasachstan
in der Bundesrepublik Deutschland* 15

Auf dem kasachischen Markt tätig zu werden,
bedeutet für deutsche Unternehmen Chance
und Herausforderung zugleich
*S.E. Dr. Tilo Klinner, Botschafter der Bundesrepublik
Deutschland in der Republik Kasachstan* 19

Teil 2

Kasachstan ist ein attraktiver Markt für deutsche Investoren 21

KASACHSTAN – ein zuverlässiger Partner
für das Wachsen Ihres Geschäfts in Eurasien
Von Baurzhan Sartbayev, CEO von KAZAKH INVEST 23

Kasachstan: Stark in der Krise
*Michael Harms, Geschäftsführer Ost-Ausschuss –
Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e. V.* 33

Teil 3

Erfolgsgeschichten deutscher Investoren in Kasachstan 37

Die Deutsche Bank – 27 Jahre starker Partner für Innovation
und Wirtschaftswachstum in Kasachstan
*Interview mit Herrn Joerg Bongartz, CEO Central
and Eastern Europe, und Herrn Igor Wagner,
Director/Head of Representative Office Kazakhstan* 39

<p>Ich habe viele gute Erfahrungen in Kasachstan gemacht <i>Igor Wagner, Repräsentant der Deutschen Bank in Kasachstan seit 2018, erzählt über seine drei Jahre Arbeit und Leben in Almaty</i></p>	45
<p>Leben und Erleben im multikulturellen Kasachstan <i>Michael Quiring, Rechtsanwalt bei Rödl & Partner, Almaty, erzählt von seinem Leben in Kasachstan</i></p>	47
<p>Kasachstan – ein bedeutender Markt mit Zukunftspotential für den deutschen Mittelstand</p>	50
<p>Wir erfahren sehr gute Unterstützung durch die relevanten Regierungsstellen <i>Interview mit Herrn Niko Warbanoff, CEO der DB Engineering & Consulting GmbH und Leiter Internationale Geschäfte, Deutsche Bahn AG</i></p>	55
<p>Unsere lokal angestellten Mitarbeiter sind überwiegend Akademiker <i>Interview mit Herrn Vincent van Houten, Leiter Osteuropa und Design Center Rumänien, DB Engineering & Consulting GmbH</i></p>	57
<p>Die Deutsche Bahn in Kasachstan: Dreifach erfolgreich im Transport- und Logistikbereich</p>	60
<p>Was uns am meisten beeindruckte: Der Wille Kasachstans zur Modernisierung <i>Interview mit Herrn Christian Seitz, CEO, Eurabus GmbH, Berlin</i></p>	65
<p>Saubere und leise Busse für Kasachstan</p>	67
<p>An allen Projekten arbeitete ein engmaschiges Team von deutschen und kasachischen Experten zusammen <i>Interview mit Herrn Evgeniy Grebennikov, CEO of GOLDBECK SOLAR SES Saran, KazSolar50 und PV Construction LLP, Kasachstan</i></p>	71

Karaganda führend in Solarenergie	75
Die Hauptgrundlage von Siemens: Die Fähigkeit, innovativ zu denken und dann zu handeln <i>Interview mit Herrn Dr. Alexander Liberov, CEO of Siemens Russland und Zentralasien</i>	81
Siemens in Kasachstan	85
Kundennähe und Partnerschaftsstil – BASF Erfolgsfaktoren in Kasachstan und Zentralasien <i>Interview mit Frau Saule Baitzhaunova, Managing Director, BASF Central Asia LLP</i>	89
BASF Zentralasien LLP	94
Stärkung unserer Präsenz in Kasachstan <i>Interview mit Herrn Oliver Pfann, Business President Region Europe East, Linde GmbH</i>	97
Ein Jahrzehnt produktive Zusammenarbeit	99
HeidelbergCement Erfolgsfaktoren: höchste Qualität – schnelle Lieferung – bester Service <i>Interview mit Herrn Wojciech Halat, General Manager, HeidelbergCement in Kasachstan</i>	103
HeidelbergCement: 15 Jahre erfolgreiche Präsenz auf dem kasachischen Markt	107
WILO – seit über 20 Jahren erfolgreich in Kasachstan <i>Interview mit Herrn Jens Dallendörfer, Senior Vice President Sales Region Emerging Markets & General Director of Wilo Rus, Wilo Gruppe</i>	111
Für die WILO SE ist Kasachstan eine wichtige Plattform für Zentralasien und darüber hinaus	114

Wir haben uns sehr bemüht, die Bedürfnisse unserer Kunden vor Ort zu erforschen und zu verstehen <i>Interview mit Herrn Anton van Gorp, CEO METRO Cash & Carry Kasachstan</i>	117
METRO Cash & Carry Kasachstan	121
Henkel Erfolgsfaktoren in Kasachstan: enge Kundenbeziehungen, eine lokale Produktion und ein tiefes Verständnis der lokalen Verbraucherbedürfnisse <i>Interview mit Frau Aigul Amankeldiyeva, Präsidentin von Henkel in Kasachstan</i>	125
Henkel Central Asia & Caucasus	131
Annexe	133
Kasachstan in Deutschland	134
Deutsche und deutschsprachige Kontakte in Kasachstan	136
Diplomatische Vertretungen	136
Wirtschaftsvertretungen	136
Kulturinstitute	137
Regionale Vertretungen der Stiftung „Wiedergeburt“ (Renaissance) und ihre Deutschen Kulturzentren	137
Cross-Culture Publishing	140
Fotoquellen	141

Teil 1

Deutschland – ein strategischer Partner für die Industrialisierung der Wirtschaft Kasachstans



Platz in der Nähe des Bayterek-Turmes

Kasachstan muss mit der globalen Entwicklung Schritt halten

S.E. Dauren Karipov
Botschafter der Republik Kasachstan
in der Bundesrepublik Deutschland



In seiner Ansprache an die Nation vom 1. September 2020 mit dem Titel „Kasachstan in einer Neuen Realität: Zeit zum Handeln“ unterstreicht Kasachstans Präsident Kassym-Jomart Tokayev, dass sich die kasachische Wirtschaft an die beispiellose und komplizierte Realität von heute anpassen muss, die sich vor dem Hintergrund der Coronavirus-Infektion ergibt. Unsere Regierung unternimmt Schritte zur Modernisierung ihrer Wirtschaft durch den Abbau des Staatsapparats, den Abbau von Bürokratie und die Gewährung qualitativer Unterstützung für Privatunternehmen. Diese Botschaft hat eine wichtige strategische und praktische Bedeutung im Rahmen geopolitischer und geoökonomischer Veränderungen, neuer globaler Herausforderungen und der Unvorhersehbarkeit der Weltordnung. Kasachstan muss mit der globalen Entwicklung Schritt halten – ein Unterfangen, das ohne moderne Wirtschaft, Innovation und neue Technologien nicht möglich wäre.

In solch einem Kontext war Deutschland immer Kasachstans wichtiger strategischer Partner und wird es bleiben. Seit fast drei Jahrzehnten entwickeln sich unsere engen Kontakte im politischen, geschäftlichen und kulturellen Bereich in einem Geist des Vertrauens und des gegenseitigen Verständnisses. Der konstruktive Dialog zwischen Nur-Sultan und Berlin hat eine zusätzliche besondere Bedeutung, da die beiden Länder in unseren jeweiligen Regionen jeweils eine verantwortungsvolle Mission haben: Deutschland als „Tor“ Kasachstans nach Europa und Kasachstan als „Tor“ zur zentralasiatischen Region.

Am 5. und 6. Dezember 2019 stattete Präsident Tokayev auf Einladung der Bundesregierung seinen ersten offiziellen Besuch in Berlin ab. Zwei Monate später kam er zu einem Arbeitsbesuch nach München, um an der Münchner Sicherheitskonferenz teilzunehmen.

Es ist kein Zufall, dass Deutschland als erstes Ziel des Präsidenten auf dem europäischen Vektor der kasachischen Außenpolitik und der neuen Wirtschaftsdiplomatie ausgewählt wurde. Deutschland spielt eine wichtige Rolle bei der Formierung internationaler geopolitischer Bedingungen, da es 2019-2020 ein nicht-ständiges Mitglied des UN-Sicherheitsrates ist, in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 die rotierende Präsidentschaft des Europäischen Rates innehat und der größte Sponsor des wirtschaftlichen post-COVID Wiederaufbaus der Eurozone ist. Auch betrachtet Deutschland Kasachstan zu Recht als seinen wichtigsten politischen und Handelspartner in Zentralasien.

Während seiner Deutschlandbesuche traf sich der Präsident von Kasachstan mit führenden Vertretern der deutschen Wirtschaft, darunter Siemens, WILO, Bayer, BayWa, CLAAS, Deutsche Bank und Commerzbank. Dass diese großen deutschen Unternehmen an Kasachstans Wirtschaft interessiert sind, steht nicht zur Debatte. Neben einem „Fahrplan“, der Bereiche der bilateralen Zusammenarbeit systematisiert und die Durchführung von Projekten in verschiedenen Wirtschaftssektoren erleichtert, wurden eine Reihe von Handels- und Investitionsabkommen sowie Memoranden in den Bereichen Maschinenbau, Bergbauaufbereitungstechnik und Bauwesen unterzeichnet, um nur einige wenige zu nennen. Eine Reihe von Industrieverbänden und nationalen Unternehmen unterzeichneten außerdem Memoranden über die Zusammenarbeit und den Austausch bewährter Verfahren in Bereichen wie Logistik und Transport, technische Bestimmungen und Standards, Energieeffizienz sowie Entwicklung der dualen Berufsausbildung.

Im Rahmen des Präsidentenbesuchs fand im Dezember 2019 in der deutschen Hauptstadt ein Treffen des *Berliner Eurasischen Klubs (BEK)* statt, an dem Leiter der zuständigen Ministerien und Abteilungen sowie mehr als 250 hochrangige Vertreter der kasachischen und deutschen Geschäftswelt teilnahmen. Der BEK – geschaffen 2012 auf Initiative des *Ersten Präsidenten der Republik Kasachstan – Elbasy Nursultan Nazarbajev* und deutschen *Vizekanzlers und Außenministers a.D. Hans-Dietrich Genscher* – ist eine einzigartige Diskussionsplattform. Ziel dieses Forums ist es, das gesamte Spektrum der kasachisch-deutschen und kasachisch-europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zu erkunden. Seine Veranstaltungen werden von der *Botschaft Kasachstans*

in Deutschland und dem *Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft* ausgerichtet und dreimal jährlich in Folge in Nur-Sultan, Brüssel und Berlin abgehalten. Sie stehen allen Vertretern der deutschen Politik und Wirtschaft offen, die an einer Zusammenarbeit mit Kasachstan interessiert sind.

Auf diesem BEK-Treffen (Dezember 2019) kündigte der Präsident der deutschen Geschäftswelt Kasachstans Bereitschaft an, Investoren exklusive Bedingungen für Geschäftstätigkeit in unserem Land zu bieten:

„Wir sind bereit, Ihnen ein Maximum an bestehenden Präferenzen zu gewähren, einschließlich Steuerfreiheit in Sonderwirtschaftszonen, beschleunigter Bereitstellung von Grundstücken und Infrastruktur und anderem. Solche Bedingungen haben wir keinem anderen Land gewährt. Ich hoffe wirklich, dass die Regierung und die Investoren mit dem richtigen Ansatz und der richtigen Einstellung dafür sorgen, dass sie funktionieren.“

Kasachstan lädt deutsche Unternehmen ein, in die Umsetzung attraktiver Projekte zu investieren. Zu diesem Zweck bieten wir spezielle Paketlösungen an, mit denen Unternehmen nicht nur gemeinsame Projekte erfolgreich umsetzen, sondern auch zusätzliche Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt gewinnen können.

Wir sind bereit, deutschen Unternehmen Areale in Gebieten von Sonderwirtschafts- und Industriegebieten zur Verfügung zu stellen, mit Zusage von Leistungen und Präferenzen. Der kasachische Direktinvestitionsfonds mit einem Kapital von fast 845 Millionen Euro kann ein direkter Partner bei der Umsetzung gemeinsamer Projekte werden.

Die kasachische Regierung führt beispiellose systemische Reformen durch, um das Geschäftsklima zu verbessern, administrative Hindernisse und Kosten für Unternehmen abzubauen, die staatlichen Kontroll- und Aufsichtstätigkeiten zu straffen und die Gesetzgebung zu entkriminalisieren.

Kasachstan setzt auf Deutschlands Unterstützung und zunehmende Investitionen in die vorrangigen Sektoren der kasachischen Wirtschaft: die Entwicklung neuer Industrien durch Einsatz digitaler Technologien, die „Wirtschaft der einfachen Dinge“, in der eine Steigerung der Produktion einheimischer Produkte bis 2025 um das 2,5-fache

geplant ist, ein umfangreiches Privatisierungsprogramm für über 700 Unternehmen, *Best Practices* in Übertragung großer wirtschaftlicher Einheiten unter deutsche Leitung und Vermarktung kasachischer Waren auf europäischen Märkten.

Seit 20 Jahren arbeitet der *Rat Ausländischer Investoren* unter Leitung des Präsidenten von Kasachstan und unter aktiver Beteiligung von Führungskräften von Knauf, Metro Cash & Carry und der Deutschen Bank. Der *Ombudsmann für Investitionen*, ein Amt des kasachischen Premierministers, wurde gesetzlich eingeführt.

Die beispiellose Pandemie wirkte als ernst zu nehmender Weckruf, um neue Ansätze für traditionelle Aufgaben in praktisch allen Lebensbereichen anzudenken und zu diskutieren, sei es in Bezug auf Politik, Wirtschaft, humanitäre Hilfe oder soziales Bewusstsein.

Ich denke, Sie können zustimmen, dass die geografische Entfernung zwischen unseren Ländern und Regionen jetzt kein wichtiger Faktor mehr ist, zumindest nicht in dem Sinne, wie es auch schon zu Beginn des Jahres 2020 gewesen wäre.

Ich bedanke mich aufrichtig für Ihr Interesse an Kasachstan und die konstruktive Entwicklung der kasachisch-deutschen Beziehungen. Diese Veröffentlichung richtet sich an bestehende und potenzielle deutsche Partner und ist selbst ein Beweis für das Engagement Kasachstans für eine für beiderseits vorteilhafte und offene Zusammenarbeit.

Ich hoffe, dass diese zweite Ausgabe des Buches *MODERNES KASACHSTAN. Erfolgsgeschichten deutscher Investoren* Ihre berufliche Tätigkeit beflügelt und als wertvolles Nachschlagewerk für Entscheidungen in den neuen Realitäten des 21. Jahrhunderts dient. Die Botschaft Kasachstans in Berlin ist stets bereit, die Ausarbeitung günstiger Investitionsvorschläge zu unterstützen und bei der Implementierung zu helfen.

2020

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

**Botschaft der Republik Kasachstan
in der Bundesrepublik Deutschland**

Nordendstr. 14–17, D-13156 Berlin

☎ +49 30 47 00 71 11, +49 30, 📠 +49 30 47 00 71 25

✉ berlin@botschaft-kaz.de

🌐 www.botschaft-kasachstan.de

Auf dem kasachischen Markt tätig zu werden, bedeutet für deutsche Unternehmen Chance und Herausforderung zugleich

S.E. Dr. Tilo Klinner
Botschafter der Bundesrepublik
Deutschland in der Republik
Kasachstan



Als Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in der kasachischen Hauptstadt Nur-Sultan konnte ich mich in den vergangenen zwei Jahren unmittelbar von dem beeindruckenden Wandel überzeugen, den die kasachische Wirtschaft und die kasachische Gesellschaft seit der Unabhängigkeit des Landes im Jahr 1991 durchlaufen haben.

Und dieser Prozess dauert an. Einen wichtigen Meilenstein stellte im letzten Frühjahr der Wechsel an der Spitze des Landes dar, als mit Kassym-Jomart Tokayev ein international hoch angesehener *früherer Stellvertretender Generalsekretär der Vereinten Nationen* die Nachfolge des Ersten Präsidenten und Vaters der kasachischen Unabhängigkeit, Elbasy Nursultan Nazarbayev, antrat.

Von seinem Amtsantritt an hat *Präsident Tokayev* die Weichen auf weitere Modernisierung des Landes gestellt, verbunden mit einer Transformation von einer überwiegend ressourcenbasierten Wirtschaft hin zu einer modernen diversifizierten Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft. Ausgebaut werden soll zudem die Rolle des Landes als Drehscheibe für Gütertransporte zwischen dem europäischen und dem asiatischen Markt.

Das auf der Grenzlinie zwischen den Kontinenten gelegene, je nach Sichtweise europäischste Land Asiens oder asiatischste Land Europas verfügt traditionell über enge Beziehungen zu Deutschland. Mit unserer *Botschaft in Nur-Sultan*, dem *Generalkonsulat in Almaty*, der *Delegation der Deutschen Wirtschaft in Almaty* und dem *Goethe-Institut Almaty* sind wir landesweit gut vertreten. Hinzu kommen bilaterale Institutionen wie die *Deutsch-Kasachische Universität in Almaty*, die *Deutsche Allgemeine*



Ankunft des Präsidenten der Republik Kasachstan zu seinem ersten Besuch in Berlin, im Dezember 2019. Ehrenparade mit Kanzlerin Angela Merkel.

Zeitung oder das *Deutsch-Kasachische Agrarzentrum in Tschaglinka*, die lebendiger Ausdruck und Katalysatoren eines regen Austauschs zwischen unseren beiden Ländern sind. Ein wichtiges Bindeglied sind zudem *die Kasachstan-Deutschen*, die unter Stalin nach Zentralasien deportiert wurden. Sie verfügen über Kenntnisse beider Kulturen, die für den politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Austausch zwischen unseren beiden

Ländern von unschätzbbarer Bedeutung sind.

Auf dem kasachischen Markt tätig zu werden, bedeutet heutzutage für deutsche Unternehmen Chance und Herausforderung zugleich. Das Land ist sicher nicht immer ein ganz einfacher Markt oder Investitionsstandort. Findet man sich darin jedoch zurecht, bieten sich im Vergleich zu Standorten in anderen Teilen der Welt ungeahnte Entwicklungs- und Expansionsmöglichkeiten.

Als Botschafter ist mir das Privileg zuteil geworden, in Kasachstan zu reisen und das Land in seinen vielen Facetten kennenzulernen. Und aus dieser Erfahrung heraus kann ich Sie nur ermutigen, sich von möglichen Vorbehalten nicht beirren zu lassen und sich ein eigenes Bild davon zu machen, ob ein Engagement in Kasachstan für Ihr Unternehmen lohnend sein könnte. Meine Mitarbeiter und ich stehen für entsprechende Fragen gern zur Verfügung.

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Renco Business Centre
Kosmonavtov Str. 62, 2nd Fl.
010000 Nur-Sultan
Kasachstan

☎ +7 (7172) 791 200

✉ info@nur-sultan.auswaertiges-amt.de

🌐 www.kasachstan.diplo.de



Botschaft
der Bundesrepublik Deutschland
Nur-Sultan

Teil 2

Kasachstan ist ein attraktiver Markt für deutsche Investoren



Blick auf die Atyrau-Brücke und Nur-Sultan bei Nacht



KASACHSTAN – ein zuverlässiger Partner für das Wachsen Ihres Geschäfts in Eurasien

Von Baurzhan Sartbayev, CEO von KAZAKH INVEST

Kasachstan ist zu einem äußerst attraktiven Ziel für internationale Investitionen geworden. Die großen globalen Unternehmen haben Kasachstan bereits als Standort für ihre Produktionsanlagen gewählt. In Geldbeträgen überstieg der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen in Kasachstan in den Jahren der Unabhängigkeit 350 Milliarden US-Dollar. Der jährliche Zufluss ausländischer Direktinvestitionen nach Kasachstan belief sich den letzten Jahren auf rund 20 Milliarden US-Dollar. Das ist ein klarer Indikator für das Vertrauen der Anleger, der zeigt, dass Kasachstan großen Wert auf die Verbesserung des Investitionsklimas des Landes legt.

Die Hauptnutznießer dieser Investitionen sind traditionell die Sektoren Öl und Gas sowie Bergbau. Gleichzeitig verfolgt Kasachstan eine strategische Ausrichtung für die Diversifizierung der Wirtschaft hin zu nachgelagerten verarbeitenden Industrien. Bemerkenswerterweise haben wir in den letzten Jahren ein wachsendes Interesse von Investoren in den Bereichen Agrarindustrie, Maschinenbau und Petrochemie beobachtet.

Kasachstan konzentriert sich nicht nur auf die Entwicklung der industriellen Infrastruktur, sondern auch auf die Verbesserung des Investitionsklimas unter Berücksichtigung der Empfehlungen der *Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)* und der globalen *Best Practices*. Dank des fortlaufenden systematischen Ansatzes der Regierung zur Reform der Gesetzgebung, zur Verbesserung des Lizenzierungssystems, zur Vereinfachung der Unternehmensregistrierungsverfahren, zur Optimierung staatlicher Kontrollmaßnahmen und in anderen Bereichen erkannte die *Weltbank* dem Land in ihrem jüngsten *Doing Business Report* Platz 25 zu.

Kasachstan hat Maßnahmen ergriffen, um den Anlegerschutz auf höchstem Niveau zu gewährleisten. Der *Rat Ausländischer Investoren* unter dem Vorsitz des Präsidenten der Republik Kasachstan und der *Koordinierungsrat* sowie der *Rat zur Verbesserung des Investitionsklimas* unter Vorsitz des Premierministers wurden eingerichtet, um den direkten Dialog zwischen der Regierung und ausländischen Investoren zu fördern. Um Probleme von Investoren schnell zu lösen, übt der Premierminister der Republik Kasachstan die Funktionen des *Investitionsombudsmanns* aus.

Darüber hinaus ist die *Eröffnung des Gerichts im Astana International Financial Centre (AIFC)* und im *International Arbitration Centre* eine wichtige Initiative zur Gewährleistung der Rechtsstaatlichkeit und des Schutzes der Anlegerrechte. Das AIFC verwendet Englisch als Amtssprache und arbeitet nach den höchsten internationalen Standards, indem es zum ersten Mal in Eurasien ein *Common Law Court System* anbietet.

Kasachstan bietet heute neue Möglichkeiten und ein großes Potenzial für profitables Geschäft. Zu den Hauptvorteilen des Landes zählen die strategische Lage im Herzen Eurasiens, ein wirtschaftsfreundliches Umfeld, der Schutz der Anlegerrechte, eine Reihe von Investitionsanreizen sowie lukrative Möglichkeiten in verschiedenen Wirtschaftssektoren.

Kasachstan liegt an der Kreuzung der transkontinentalen Verkehrskorridore zwischen Europa und Asien. Das Land nimmt die Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Initiative *Belt and Road* (Neue Seidenstraße) ein. Über dreitausend Kilometer oder 25% des Hauptlandkorridors verlaufen durch unser Territorium. In Anbetracht der strategischen Bedeutung der chinesischen Initiative *One Belt One Road*



Almaty City. Business Complex Nurdy Tau

wurde Kasachstan als „Schnalle des Gürtels“ bezeichnet, die den Handel zwischen Ost und West erleichtert. Neue Strecken von China nach Europa verkürzen die Frachtlieferzeit erheblich. Die Frachttransitzeit durch Kasachstan beträgt ungefähr 15 Tage, was 3–4 Mal schneller ist als auf dem Seeweg.

Kasachstan bietet mehr als 500 Millionen Verbrauchern einen direkten Zugang zum Markt, darunter zentralasiatische Märkte, Gebiete in Westchina und Länder am Kaspischen Meer. Dank der modernen und gut ausgebauten Infrastruktur Kasachstans sowie des Engagements Kasachstans an der *Neuen Seidenstraße* ist die Lieferung von Waren an diese Verbraucher kostengünstig und weniger zeitaufwendig.

Laut der *E-Government-Umfrage der Vereinten Nationen* belegt Kasachstan den 29. Platz (zuvor den 39. Platz). Dieses Ergebnis belegt das Engagement des Landes für Reformen zur weiteren Digitalisierung der Wirtschaft und öffentlicher Dienstleistungen.

Während der COVID-19-Pandemie haben wir in kurzer Zeit eine Reihe von Regierungsdiensten digitalisiert, zum Beispiel den Abschluss eines Investmentvertrags und die Beantragung eines Investorenvisums. Kasachstan hat umgehend auf Migrations- und Visaprobleme, Frachtlieferungen sowie die Sicherstellung der Produktionsprozesse von Unternehmen reagiert und negative Auswirkungen auf Bau-, Installations- und Inbetriebnahmearbeiten minimiert.

Aufgrund des verschärften globalen Wettbewerbs um ausländische Direktinvestitionen spielen Anreize eine wichtige Rolle bei der Gewinnung und Bindung von Investoren. Die Regierung unterstützt aktiv Investoren in so vorrangigen Wirtschaftssektoren wie Maschinenbau, petrochemische und chemische Industrie, Lebensmittelproduktion, Infrastruktur, Bergbau und Metallurgie. Darüber hinaus haben Investoren, die in den vorrangigen Wirtschaftssektoren tätig sind, die Möglichkeit, einen Investitionsvertrag mit der Regierung zu unterzeichnen. Er bietet Steuerbefreiungen und Subventionen, zusammen mit einem Grundstück.

In Übereinstimmung mit den globalen *Best Practices* hat Kasachstan 13 *Sonderwirtschaftszonen* eingerichtet, die eine schlüsselfertige Infrastruktur und eine breite Palette von Investitionspräferenzen bieten. Diese Sonderwirtschaftszonen befinden sich in ganz Kasachstan, einschließlich der großen Städte Nur-Sultan, Almaty und Shymkent. Innerhalb der Sonderwirtschaftszonen bietet die kasachische

Regierung umfassende Unterstützung für Investitionsprojekte, die steuerliche Anreize (wie verschiedene Subventionen, Befreiung von der Körperschaftsteuer, Mehrwertsteuer, Grundsteuer und Eigentumssteuer) und nicht steuerliche Anreize (wie z. B. kostenloses Grundstück und kostenfreie Nutzung der Infrastruktur) umfassen. Darüber hinaus verfügen wir über 24 Industriegebiete, die Investoren Zugang zu etablierter Infrastruktur und digitalen Netzwerken bieten.

Die Gewinnung von Investoren erfolgt in Kasachstan durch intensive Zusammenarbeit von Zentralregierung, staatseigenen Organisationen und lokalen Exekutivorganen. Das Unterstützungssystem für Investoren besteht in Kasachstan aus drei Ebenen: extern, zentral und regional. In Übereinstimmung mit globalen *Best Practices* hat die kasachische Regierung KAZAKH INVEST gegründet, eine *Agentur für Investitionsförderung*, die im Auftrag der Regierung als Einzelunterhändler fungiert und Investoren nach dem One-Stop-Shop-Prinzip umfassend unterstützt.

Da der Aufsichtsrat von KAZAKH INVEST unter dem Vorsitz des Premierministers der Republik Kasachstan steht, verfügt er über ein breites Spektrum an Kompetenzen im Bereich Projektmanagement und



Kasachisch-Deutsches Wirtschaftsforum in Berlin, Oktober 2019. Während des Forums wurde die Implementierung von Investitionsprojekten mit deutschen Unternehmen für einen Gesamtbetrag von 700 Millionen US Dollar vereinbart.

-beratung, häufig in Zusammenarbeit mit anderen Regierungsbehörden. KAZAKH INVEST ist auf allen drei Ebenen der Unterstützung von Investitionen aktiv. Die Dienstleistungen von KAZAKH INVEST umfassen jegliche Interaktion mit den Behörden, die Erlangung von Investitionsanreizen, verschiedene Genehmigungen, Zulassungen und andere öffentliche Dienstleistungen, die für die Implementierung von Investitionsprojekten und deren Folgeoperationen erforderlich sind. Es spielt auch eine wichtige Rolle beim Aufbau von Verbindungen und beim Match-Making zwischen lokalen Lieferanten, Unternehmen und ausländischen Investoren. Die Aufgabe von KAZAKH INVEST besteht darin, eine reibungslose und klare Umsetzung von Investitionsprojekten in Kasachstan sicherzustellen.

Unsere Experten sind auf Branchen und Regionen spezialisiert und beraten in allen Investitionsfragen in Kasachstan, z. B. bei Identifizierung von Projekten, Auswahl von Projektstandorten und lokalen Partnern ebenso wie zur Erlangung verschiedener Genehmigungen und Investitionspräferenzen. Um Investoren rechtzeitig und effizient Dienstleistungen anbieten zu können, verfügen wir über ein Netzwerk ausländischer Vertreter in vorrangigen Ländern und über lokale Niederlassungen in allen Regionen Kasachstans.

KAZAKH INVEST legt besonderen Wert darauf, lokale Partner bei der Suche nach ausländischen Investoren zu unterstützen, indem es Investitionsvorschläge vorbereitet. In enger Zusammenarbeit mit Regierungsvertretern, internationalen Beratungsunternehmen und lokalen Unternehmen haben wir Investitionsvorschläge für Vorzeigeprojekte entwickelt. Gegenwärtig gibt es über 100 Investitionsvorschläge, die wir Anlegern anbieten, die in Kasachstan investieren möchten. Die Investitionsvorschläge umfassen einen Geschäftsplan, ein Finanzierungsmodell, eine Machbarkeitsstudie und eine Projektstrukturierung. Die Liste der Investitionsvorschläge hilft Anlegern, sich durch die enormen Möglichkeiten hindurch zu navigieren, die Kasachstan bietet.

Angesichts der einzigartigen Vorteile Kasachstans haben deutsche Investoren ein starkes Interesse an verschiedenen Wirtschaftssektoren gezeigt. So belief sich der Bruttozufluss von Direktinvestitionen aus Deutschland in den letzten 5 Jahren auf fast 5 Milliarden US-Dollar; er ergab sich aus der Umsetzung einer Reihe von High-Tech-Projekten.



Die kasachische Delegation, unter Leitung des Stellvertretenden Premierministers der Republik Kasachstan, Roman Sklyar, während eines Arbeitsbesuches in Deutschland. Am Standort der Firma WILO in Dortmund fand ein Runder Tisch statt, unter dem Thema „Kasachstan und Deutschland: „Erweiterung der wirtschaftlichen Kooperation“, Januar 2020.

Bisher sind in Kasachstan rund tausend Unternehmen mit Beteiligung deutschen Kapitals erfolgreich tätig. Dazu gehören Global Player wie Heidelberg Cement, Linde Gas, Goldbeck Solar, Gießen, WILO, Böhmer Armaturen und viele andere.

Angesichts der langjährigen Erfahrung deutscher Unternehmen in Kasachstan und der hohen Produktqualität hat die industrielle und Investitionszusammenarbeit mit Deutschland höchste Priorität.

Ein wichtiger Faktor für die Stärkung der Zusammenarbeit mit Deutschland bei Investitionen war der offizielle Besuch des Präsidenten der Republik Kasachstan, *Kassym-Jomart Tokayev*, im Dezember 2019 in Deutschland. Während dieses Besuches hatte *Kassym-Jomart Tokayev* eine Reihe bilateraler Treffen mit den Leitern von Unternehmen wie der Deutschen Bahn, der Linde AG, CLAAS, Schaeffler, Volkswagen, Baumann und Siemens Healthineers. Infolge dieses Besuches wurden 28 Dokumente für einen Gesamtbetrag von mehr als 2,4 Milliarden US-Dollar unterzeichnet. KAZAKH INVEST und der *Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft* unterzeichneten einen gemeinsamen Plan zur Stärkung der Zusammenarbeit bei der Gewinnung von Investitionen.

Nach dem Besuch wurde die *Arbeitsgruppe der Regierung* unter dem Vorsitz des stellvertretenden Premierministers der Republik Kasachstan, *Roman Sklyar*, eingerichtet, um die Partnerschaft mit deutschen Geschäftskreisen weiter auszubauen. Sie führt vierteljährlich

Meetings durch, um die Umsetzung spezieller Investitionsprojekte unter Beteiligung deutscher Investoren zu erörtern. Die Arbeitsgruppe der Regierung verfolgt ständig alle Angelegenheiten der Interaktion mit deutschen Investoren sowie der Entwicklung von Projekten unter Beteiligung deutschen Kapitals und erleichtert deren Umsetzung durch die Bereitstellung einer breiten Palette staatlicher Unterstützungsmaßnahmen.

Der Aufsichtsrat von KAZAKH INVEST ernannte *Ainur Tumysheva* als Auslandsvertreterin des Unternehmens in Deutschland. Sie verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Arbeit mit Investoren auf regionaler und zentraler Ebene sowie in der Unterstützung von Investitionsprojekten unter Beteiligung deutscher Investoren. Anleger können sich mit allen Fragen direkt an *Ainur Tumysheva* wenden, und zwar unter *a.tumysheva@invest.gov.kz*. Sie arbeitet eng mit der Botschaft der Republik Kasachstan in Berlin zusammen.

Trotz der Einführung restriktiver Maßnahmen aufgrund der COVID-19-Pandemie unternimmt die Arbeitsgruppe weiterhin Aktivitäten, um den Dialog fortzusetzen und die Zusammenarbeit mit der deutschen Wirtschaft zu stärken. So finden nach dem gemeinsamen Plan von KAZAKH INVEST und dem *Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft* Investitionsveranstaltungen und -diskussionen mittels Videokonferenz statt. Bisher wurden 5 Online-Veranstaltungen über Zusammenarbeit bei Investitionen zwischen den beiden Ländern auf der Ebene von Roman Sklyar organisiert. Über 300 Vertreter der deutschen Wirtschaft nahmen daran teil.

Zur Erleichterung der Anleger aktualisiert KAZAKH INVEST regelmäßig Informationen über die nationale Online-Investitionsressource *<https://invest.gov.kz/>*. Darin kann jeder mehr über die Bedingungen für die Geschäftstätigkeit in Kasachstan, vorrangige Wirtschaftszweige und spezifische Projekte, die Investitionen erfordern, erfahren sowie umgehend Antworten auf Anfragen erhalten.

Neben den traditionellen Instrumenten bilateraler Zusammenarbeit gibt es eine Reihe von Plattformen zur Erörterung operativer Fragen und zur Ausweitung der Interaktion. So finden jährlich Meetings des *Kasachisch-Deutschen Wirtschaftsrates* über Fragen der strategischen Zusammenarbeit statt. Auch der *Berliner Eurasische Klub* möchte Investoren gewinnen und die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit verbessern.

Bisher umfasst die Liste der gemeinsamen kasachisch-deutschen Investitionsprojekte 50 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 3,9 Mrd. USD. Davon wurden 27 Projekte im Gesamtwert von 1,1 Milliarden USD gestartet, und sie funktionieren bereits erfolgreich in Kasachstan. Gleichzeitig befinden sich 8 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 83,8 Mio. USD im Stadium der Implementierung und 16 Projekte in Entwicklung. Diese Art von Zusammenarbeit zwischen Kasachstan und Deutschland bei Investitionen wird zur Gründung von High-Tech-Unternehmen führen, die Produkte und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung herstellen und in ausländische Märkte exportiert werden können. Das Außenministerium und KAZAKH INVEST verfolgen diese Projekte ständig und leisten unter besonderer Kontrolle fortlaufende Unterstützung.

In den heutigen herausfordernden Zeiten ist es von entscheidender Bedeutung, maximale Anstrengungen zu gewährleisten, um Projekte zu Erfolg zu bringen. Wir glauben, dass öffentliche Institutionen und das Investitionsklima, die sich in den letzten Jahrzehnten in Kasachstan herausgebildet haben, ein stabiles langfristiges Ergebnis gewährleisten und die Auswirkungen der Krise abmildern werden. Darüber hinaus bietet Kasachstan natürliche Investitionsvorteile, wie unsere geostrategische Lage, unser Transit- und Logistikpotenzial, eine reiche Ressourcenbasis, internationale Handels- und Investitionsabkommen und Zugang zu den wichtigsten Märkten der Welt. Unser Land ist einzigartig in Bezug auf das Potenzial, in einer Vielzahl von Branchen führend zu werden, darunter Agrarindustrie, Bergbau- und Metallurgische Industrie, Petrochemie, Maschinenbau, Informations- und Kommunikationstechnologien sowie Tourismus.

Es eröffnen sich also, dank des staatlichen Kurses zur Industrialisierung und Entwicklung innovativer Industrien, neue Bereiche für eine beiderseits vorteilhafte Zusammenarbeit. In Kasachstan finden Sie umfassende Unterstützung für die erfolgreiche Umsetzung von Geschäftsiniciativen und Investitionsmöglichkeiten. Und KAZAKH INVEST hat die Ehre, Ihr zuverlässiger Partner auf Ihrem Weg zum Erfolg zu werden!

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

KAZAKH INVEST “National Company“ JSC

Central office, Mangilik El Ave. 55/15

010000 Nur-Sultan, Kazachstan

☎ +7 7172 620 620, +7 7172 620 627

✉ info@invest.gov.kz, 🌐 <https://invest.gov.kz/>





KAZAKH INVEST
NATIONAL COMPANY



**LOCAL
EXPERTISE**

**GLOBAL
AMBITION**

**INVEST
IN KAZAKHSTAN**

ONE-STOP SHOP FOR INVESTORS

From establishing links with local companies to supporting project implementation and coordination, Kazakh Invest provides a full range of services that meet the needs of every investor.

As a one stop shop, we have a wide network of foreign representatives and regional offices and offer deep industry expertise, 24/7 call centre support and advanced project monitoring system.

Our business-first mindset offers a wealth of benefits to investors, from tailor-made packages of support through to a highly-skilled multilingual workforce.

It's time to take the first step.

LET KAZAKH INVEST LEAD YOU ON YOUR INVESTMENT JOURNEY.

www.invest.gov.kz
+7 7172 620 620
info@invest.gov.kz

Kasachstan: Stark in der Krise

Michael Harms, Geschäftsführer Ost-
Ausschuss – Osteuropaverein der
Deutschen Wirtschaft e. V.



Der andauernde COVID-19-Ausbruch wirkt sich über zahlreiche Kanäle auf die Volkswirtschaften Zentralasiens und Kasachstans aus, unter anderem durch einen starken Rückgang der Inlandsnachfrage, weniger Tourismus und Geschäftsreisen, Lieferunterbrechungen und gesundheitliche Schäden.

Nach den gescheiterten Gesprächen der OPEC+ Anfang März geriet der Ölpreis unter starken Druck, nachdem Russland einer weiteren Förderbeschränkung eine Absage erteilte und Saudi-Arabien daraufhin eine erhebliche Produktionsausweitung ankündigte. Der daraus resultierende Angebotschock traf auf einen verschärften Nachfragerückgang aufgrund der wirtschaftlichen Verwerfungen infolge der Corona-Krise. In der Folge stürzte der Ölpreis regelrecht ab und fiel innerhalb kürzester Zeit auf etwa die Hälfte. Die Preiseinbrüche am Ölmarkt schlugen fast ungebremst auf die Exporteinnahmen und damit das Budget der ölexportierenden Länder durch, in Zentralasien vor allem auf Kasachstan.

All diese Hiobsbotschaften sind Herausforderungen, denen die kasachische Regierung energisch entgegentreten muss, um sie zu überwinden. Das dies passieren wird, davon bin ich aus vielen Gründen überzeugt.

Erstens: Kasachstan steht weiterhin für rund 80 Prozent des Handelsumsatzes Deutschlands mit der Region Zentralasien und ist damit für die deutsche Wirtschaft mit weitem Abstand vor dem bevölkerungsreicheren Usbekistan der Handelspartner Nummer 1 in der Region. Im ersten Quartal 2020 verzeichnete der deutsche Handel mit Zentralasien, und vor allem mit Kasachstan, zweistellige Zuwachsraten.



Treffen des Präsidenten der Republik Kasachstan, Kassym-Jomart Tokayev, mit führenden Vertretern der deutschen Wirtschaft in Berlin, im Rahmen seines ersten Deutschlandbesuches, im Dezember 2019.

Dies zeigt, dass sich das Land vor dem dualen Schock der Corona-Krise und des Ölpreisverfalls auf einem guten Weg befand. Kasachstan ragte mit einem Exportzuwachs von 30 Prozent im ersten Quartal unter den östlichen Handelspartnern Deutschlands heraus. Für das zentralasiatische Land sind seit wenigen Monaten wieder Exportkreditgarantien in Form von Hermesdeckungen verfügbar, was den Handel stark belebte. Ich bin überzeugt, dass der Handel nach dem Überwinden der Krise wieder schnell zur alten Stärke finden wird.

Zweitens: Die *Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD)* und die *Asian Development Bank (ADB)* bescheinigen Kasachstan eine gute Resilienz gegenüber dem COVID-19-Schock, was vor allem an einer Widerstandsfähigkeit gegenüber inneren Störungen sowie Außenschocks liegt. Auch sind die Fähigkeiten Kasachstans bei der Bekämpfung der Krisenfolgen, dank des guten Wirtschaftens vor der Krise, stärker als die der Nachbarländer. Dies gilt sowohl für den fiskalischen als auch für den finanziellen Spielraum. Das Staatsbudget kann dank des 60 Milliarden US-Dollar starken Nationalfonds die Mehrausgaben verkraften, das Haushaltsdefizit dürfte sich dennoch stark erhöhen. Die Stützungsmaßnahmen der kasachischen Regierung für die Wirtschaft beinhalten unter anderem zinsgünstige Kredite, Steuerstundungen und -senkungen sowie die Aussetzung von Betriebsprüfungen.

Zugegeben, die Wirtschaftsprognosen für 2020 sind wenig optimistisch. Es wird mit einem Rückgang des Bruttoinlandsproduktes um drei Prozent gerechnet. Die Regierung Kasachstans hat Ende Mai den *Integrierten Plan zur Wiederherstellung des Wirtschaftswachstums* verabschiedet und die Prioritäten der Entwicklung nach der Krise ausgearbeitet. Die

EBRD rechnet daher mit einer schnellen Erholung der kasachischen Wirtschaft und einem BIP-Wachstum von 5,5 Prozent im Jahr 2021.

Drittens: Es ist eine Binsenweisheit, in jeder Krise eine Chance zu sehen. Und dennoch kann es vor allem im Hinblick auf die derzeitige Ölkrise kein *business as usual* geben, sobald die laufende herausfordernde Situation überstanden ist. Eine Diversifizierung ist dringlicher denn je.

Landwirtschaft, Logistik, Grüne Technologien, aber auch industrielle Produktion im Nicht-Hochtechnologiebereich sind nur einige der Sektoren, die das Land auf eine neue wirtschaftliche Ebene heben könnten. Bereits jetzt starten Prozesse, um den Umschwung zu schaffen. Mit einem Mix aus Anpassung von Rahmenbedingungen, Förderprogrammen und Investorenunterstützung strebt die kasachische Regierung nach einem nachhaltigen Zufluss von Know-how und Kapital. Die gute Nachricht ist, dass die kasachische Regierung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Deutschland weiterhin strategische Priorität beimisst. Alle bisher getroffenen Vereinbarungen sind auch in der Corona-Krise weiterhin gültig, ihre Umsetzung wird stetig überprüft. Dies bestätigen auch die monatlichen Abstimmungsrunden der *Ost-Ausschuss-Mitglieder* mit der kasachischen Regierung, die anlässlich des Antrittsbesuchs des neuen Präsidenten *Kassym-Jomart Tokayev* im Dezember 2019 vereinbart worden sind, und auch in den Zeiten des Lockdowns im Online-Format abgehalten werden.

Die Potenziale einer beiderseitig nützlichen Wirtschaftskooperation sind immens. Die kasachische Regierung und deutsche Unternehmen müssen nun gemeinsam dafür sorgen, dass diese gehoben werden.

Michael Harms

Geschäftsführer
M.Harms@bdi.eu

Ost-Ausschuss – Osteuropaverein
der Deutschen Wirtschaft e. V.
Haus der Deutschen Wirtschaft
Breite Straße 29, D-10178 Berlin

☎ +49 30 206167 116

📠 +49 30 2028 2452

✉ oaoev@bdi.eu

🌐 www.oaoev.de





kazakh
tourism

NATIONAL COMPANY



MISSION

Assistance in increasing the value accessibility of tourism resources of Kazakhstan and their effective promotion in the tourism market

MAIN PRINCIPLES

- Ensuring the balance between the interests of the state and the tourism entities
- Transparency and targeting of provided services
- Comprehensive approach to achieving the set goals

THE 4E OFFER

- **Eco:** Hiking, Rafting, Climbing, Paragliding, 4x4off-road, Mountaineering, Mountain biking
- **Ethno:** National Cuisine, Eagle hunting, Horse riding, Handicrafts
- **Events:** Meeting, Incentives, Conferences, Exhibitions
- **Entertainment:** Skiing, Casino, Night life, Shopping, City breaks

NATURAL SOCIAL DISTANCING

World 9th largest and 15th least densely populated. Population density is among the lowest, at less than

6 people per km²

- 13 national parks
- 10 nature reserves
- 6 protected areas
- 50 wildlife sanctuaries
- 5 reserve zones
- 79 natural monuments

 www.qaztourism.kz

 [kazakhtourism_official](https://www.instagram.com/kazakhtourism_official)

 info@qaztourism.kz

 8 (7172) 91 95 00

Teil 3

Erfolgsgeschichten deutscher Investoren in Kasachstan



Nur-Sultan, International Financial Center



Almaty, Business Complex Nurly Tau Complex

Die Deutsche Bank – 27 Jahre starker Partner für Innovation und Wirtschaftswachstum in Kasachstan



Joerg Bongartz

Interview mit Herrn Joerg Bongartz,
CEO Central and Eastern Europe, und
Herrn Igor Wagner, Director/Head of
Representative Office Kazakhstan



Igor Wagner

CCP: Herr Bongartz, Herr Wagner, zunächst möchte ich Ihnen zum 150. Jahrestag der Deutschen Bank in diesem Jahr gratulieren. Könnten Sie uns etwas mehr über die Deutsche Bank in Kasachstan erzählen, Herr Bongartz?

J. B.: Vielen Dank. Tatsächlich sind 150 Jahre ein besonderer Anlass zum Feiern, und bei der Deutschen Bank sind wir sehr stolz darauf, unseren Kunden – Privatkunden, kleinen und mittleren Unternehmen, Großkonzernen, Regierungen und institutionellen Investoren – als wirklich globales Finanzinstitut die gesamte Palette an Finanzlösungen anbieten zu können. Die Deutsche Bank ist seit 1993 durch eine Repräsentanz in Almaty vertreten und damit nun bereits seit mehr als 27 Jahren in Kasachstan tätig. Seither hat das Land starkes Wirtschaftswachstum erlebt, bis auf die Phase während der Finanzkrise. Doch der kasachische Markt hat stets Geschäftschancen geboten, die unsere Kunden mit unserer Unterstützung nutzen konnten.

CCP: Herr Wagner, Sie leben vor Ort in Almaty. Welche Bedürfnisse haben Ihre Kunden in Kasachstan?

I. W.: Unsere Kunden in Kasachstan haben sehr unterschiedliche Bedürfnisse. Über die Deutsche Bank bekommen sie Zugang zu allen Segmenten des Corporate Banking und Investment Banking. Dazu zählen die Bereiche Trade Finance, Rohstoffe, Zinsen und Devisen sowie der kasachische und internationale Kapitalmarkt. Die Geschäftsstrategie

der Deutschen Bank für Kasachstan ist langfristig ausgerichtet. Schwerpunkte sind die Entwicklung des kasachischen Kapitalmarktes und die Förderung neuer ausländischer Direktinvestitionen in verschiedene Sektoren der dortigen Wirtschaft. Seit Beginn ihrer Tätigkeit in Kasachstan hat die Deutsche Bank für Investitionsprojekte und Kreditnehmer ein Finanzierungsvolumen von über USD 50 Mrd. bereitgestellt.

CCP: Bereits seit vielen Jahren bestehen gute Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen Exporteuren und kasachischen Importeuren. Tendenz weiter steigend. Herr Bongartz, welche Rolle spielt dabei die Deutsche Bank?

J. B.: Die im Jahr 2019 neu definierte *Strategie der Deutschen Bank* hat das Corporate Banking erneut in den Mittelpunkt unseres Geschäftsmodells gerückt, was auch dem ursprünglichen Leitbild bei der Gründung der Bank vor 150 Jahren entspricht. Seit damals stand die Deutsche Bank innovativen und erfolgreichen Industrie- und Handelsunternehmen in Deutschland beratend zur Seite und unterstützte sie beim Schritt ins internationale Geschäft. Kasachstan bietet zahlreiche Gelegenheiten im Bereich Trade Finance, und die Deutsche Bank fördert den internationalen Handel durch Akkreditive und Bankgarantien. Bei größerem oder längerfristigem Finanzierungsbedarf werden häufig Exportkreditagenturen hinzugezogen. So kann die Deutsche Bank ihre ganze Stärke zeigen, und wir sehen mit Freude, wie wir mit unserem Trade-Finance-Bereich unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten können. Ein Beispiel: Während der Coronakrise konnten wir unsere wichtigsten Partnerbanken in Kasachstan mit Garantien für Exporteure pharmazeutischer Produkte unterstützen, für die kasachische Banken Gegengarantien bereitstellten. In den letzten Monaten ist der Bedarf gestiegen, und wir waren in der Lage, diesen zu befriedigen. Die kasachischen Banken sehen in der Deutschen Bank einen zuverlässigen Partner, insbesondere in diesen schwierigen Zeiten.

Es gibt eine Reihe von Faktoren, die sich auf die Export- und Handelsfinanzierung in Kasachstan auswirken, unter anderem die insgesamt guten Fortschritte in Entwicklungsländern im vergangenen Jahrzehnt. Weitere Faktoren sind geopolitischer Natur, wie beispielsweise die Handelsspannungen zwischen den USA und China, sowie die *Belt- and -Road-Initiative*. Als größtes Land Zentralasiens

und einer der größten Nachbarn Chinas wird Kasachstan von der auch als *Neue Seidenstraße* bezeichneten Initiative profitieren und könnte eine wichtige Rolle beim Ausbau der Infrastruktur im Rahmen des Programms spielen. Im Mai 2017 unterzeichneten die *China Development Bank (CDB)* und die *Deutsche Bank* ein *Memorandum of Understanding* über eine Zusammenarbeit in den nächsten fünf Jahren zur Unterstützung von Projekten mit einem Wert von USD 3 Mrd. Dabei handelt es sich um Projekte, die unseren internationalen Kunden in den Bereichen Infrastruktur, Rohstoffe und Erneuerbare Energien Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Im gleichen Jahr vergab ein Konsortium aus internationalen Banken unter der Leitung der Deutschen Bank im Rahmen der *Belt- and -Road-Initiative* einen Bestellerkredit zur Finanzierung einer Ö raffinerie in Kasachstan unter Beteiligung der *Sinosure Export Credit Agency (ECA)*. Die Transaktion gehörte 2017 zu den 10 größten ECA-Finanztransaktionen in Europa/Eurasien.

Ein weiteres gutes Beispiel für die Stärke der Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und Kasachstan ist *Euler Hermes*: Die Kreditversicherungsgruppe bietet seit 2019 wieder ECA-Deckungen für deutsche Exporteure im Handel mit Kasachstan. Euler-Hermes-Deckungen können für die langfristige Export- und Projektfinanzierung verwendet werden. Das ist für Kasachstan ein wichtiger Faktor bei der Entwicklung von Infrastrukturprojekten – z. B. der Projekte im Rahmen der *Neuen Seidenstraße* – und wird zusätzliche Geschäftschancen für deutsche Exporteure eröffnen. Die Deutsche Bank hat viel Erfahrung in der Strukturierung von ECA-Finanzierungen und unterzeichnete beim Besuch des kasachischen Präsidenten *Kassym-Jomart Tokayev* in Berlin im Dezember 2019 ein *Memorandum of Understanding* mit der *Development Bank of Kazakhstan* über EUR 500 Mio.

CCP: *Kasachstan ist sehr darum bemüht, das Investitionsklima zu verbessern und neue Investoren zu gewinnen. Herr Wagner, die Deutsche Bank ist seit 1998 aktives Mitglied des Foreign Investors Council (FIC) in Kasachstan und Sie selbst sind Mitglied des Leitungsorgans des KFICA (Kazakhstan Foreign Investors Council Association). Inwieweit schafft der FIC Vorteile für ausländische Investoren?*

I. W.: Als eines der Gründungsmitglieder des FIC hat die Deutsche Bank dessen strategische Ziele stets unterstützt. Der FIC ist ein Beratungsgremium und wurde auf Anordnung des *Ersten Präsidenten*

der Republik Kasachstan – Elbasy Nursultan Nazarbayev errichtet. Seine Aufgabe ist die Förderung des direkten Dialogs zwischen der Regierung Kasachstans und ausländischen Investoren, um so wesentliche Probleme im Zusammenhang mit Investitionsaktivitäten im Land effektiv anzugehen und das Investitionsklima für ausländische Investoren sowie lokale und nationale Unternehmen zu verbessern. Der FIC steht unter dem Vorsitz des Präsidenten der Republik Kasachstan und ist eine hervorragende Plattform für internationale Investoren, um direkt mit Vertretern der kasachischen Regierung in Dialog zu treten und ihre Anliegen vorzubringen.

Der Verband hat drei Arbeitsgruppen, die sich schwerpunktmäßig mit bestimmten Themen und Empfehlungen zur weiteren Verbesserung des Investitionsklimas in Kasachstan beschäftigen. Einmal jährlich lädt der kasachische Präsident persönlich zu einer Plenarsitzung ein. Bei dieser Gelegenheit kann jedes Unternehmen seine Vorschläge einbringen, die anschließend von der kasachischen Regierung geprüft und in den Entwicklungsplan für Kasachstan aufgenommen werden. Der FIC besteht aus Vertretern großer internationaler Konzerne in Kasachstan, was die Attraktivität des Landes für ausländische Investoren bestätigt.

CCP: Herr Bongartz, Sie treten bei den jährlichen Plenarsitzungen des FIC als Redner auf. Inwiefern trägt der FIC Ihrer Meinung nach zum Investitionsklima in Kasachstan bei?

J. B.: Lassen Sie mich Ihnen einige Beispiele für Themen nennen, die bislang in den Plenarsitzungen mit dem Präsidenten diskutiert wurden. Im Jahr 2018 hatte die Plenarsitzung den Themenschwerpunkt *Schnelle Modernisierung*, und das Plenum befasste sich mit der Digitalisierung in Kasachstan. Wir von der Deutschen Bank konnten unser Wissen und unsere Erfahrung aus unserer eigenen digitalen Transformation einbringen und haben erläutert, wie wir die Digitalisierung zur weltweiten Umsetzung von aufsichtsrechtlichen und Compliance-Anforderungen in der Gesamtbank nutzen. Dies ist auch für internationale Investoren ein sehr wichtiges Thema, und Kasachstan unternimmt große Anstrengungen, um modernste Compliance-Prozesse einzuführen.

Im Jahr 2019 war der Themenschwerpunkt *Humankapital*. Kasachstan war dabei an Möglichkeiten interessiert, wie man durch Schulungsprogramme von Unternehmen das Interesse gut ausgebildeter junger Menschen in Kasachstan wecken und solche

Mitarbeiter binden kann. In Deutschland und Europa haben wir große Erfahrung damit, wie staatliche Organisationen, private Unternehmen und Bildungseinrichtungen zusammenarbeiten können, um jungen Menschen einen dualen Bildungsweg zu eröffnen, bei dem eine professionelle Ausbildung im Betrieb mit einem bestimmten Abschluss kombiniert wird. Die Deutsche Bank konnte Empfehlungen geben und erläutern, wie die duale Ausbildung in unserem Unternehmen organisiert ist und welche breite Palette an Chancen sie bietet, insbesondere in den Geschäftsbereichen und im Bereich Technologie. Unser Beitrag wurde von der kasachischen Regierung sehr positiv aufgenommen, und das Bildungsministerium hat Gespräche mit dem KFICA und der deutschen Regierung darüber aufgenommen, wie das duale Ausbildungssystem in Kasachstan eingeführt werden kann.

CCP: Herr Bongartz, wo sehen Sie die Stärken Kasachstans und aktuell die positiven Entwicklungen dort?

J. B.: Aus dem Blickwinkel des Finanzsektors möchte ich gern die gute Haushaltslage in Kasachstan hervorheben. Kasachstan wird von internationalen Ratingagenturen mit Investment Grade bewertet und setzt auf eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur. Aus diesem Grund gibt es eine Reihe von Regierungsprogrammen, die Unterstützung und Subventionen zur Förderung des Nicht-Rohstoffsektors in Kasachstan bieten. Deutsche Investoren sind in Kasachstan sehr gern gesehen, was insbesondere daran liegt, dass die meisten deutschen Unternehmen im Nicht-Rohstoffsektor aktiv sind, was wiederum die Diversifizierung der kasachischen Wirtschaft fördert. Mit der Einrichtung des *Astana International Financial Center* hat Kasachstan eine Plattform mit einem *Common-Law-Gerichtssystem* auf der Grundlage der Normen und Prinzipien des englischen Rechts geschaffen, die internationale Investoren bei Rechtsstreitigkeiten nutzen können und somit zusätzlichen Schutz für ihre Investitionen und Geschäftsaktivitäten bietet.

CCP: Herr Wagner, welche Trends sehen Sie momentan und wie ist Ihr Ausblick für Kasachstan?

I. W.: Einer der großen Trends – sowohl global als auch in Kasachstan – sind Erneuerbare Energien, insbesondere Solarenergie und Onshore-Windanlagen. Im Rahmen der weltweiten Debatte um den Klimawandel verpflichten sich internationale Finanzinstitute zunehmend zur Finanzierung von Projekten, die auf Nachhaltigkeitsziele ausgerichtet

sind und Erneuerbare Energien fördern. Um dieses Nachhaltigkeitscredo zu unterstreichen, hat sich die Deutsche Bank erstmals ein messbares Ziel gesetzt: Bis 2025 wollen wir mit nachhaltigen Finanzierungen und an ESG-Kriterien (Environment, Social and Governance – Umwelt, Soziales und Governance) ausgerichteten Investmentprodukten EUR 200 Mrd. generieren. Kasachstan bietet erhebliches Potenzial für eine Weiterentwicklung im Nachhaltigkeitssektor und wir freuen uns darauf, dieses Thema mit unseren bestehenden und potenziellen Kunden aufzugreifen. Sie können sich gerne an Herrn Bongartz oder mich selbst direkt wenden, um Geschäftsmöglichkeiten in Kasachstan zu erörtern.

CCP: Herr Bongartz, Herr Wagner, wir danken Ihnen für Ihre Zeit und die Einblicke, die Sie uns gewährt haben.

Deutsche Bank AG

Taunusanlage 12
D-60325 Frankfurt am Main, Germany
☎ +49 69 910-48674
✉ joerg.bongartz@db.com
🌐 www.deutsche-bank.de

Deutsche Bank AG

Al-Farabi Ave. 36
050059 Almaty, Kazakstan
☎ +7 727 356 10 69
☎ +7 701 939 64 64
✉ igor.wagner@db.com
🌐 www.db.com/company/de/standorte.htm





Joerg Bongartz, bei der Deutschen Bank für die Region Nord- und Osteuropa verantwortlich, mit Igor Wagner, Repräsentant der Bank in Almaty, und Bakhyt Sultanov, dem Minister für Handel und Integration der Republik Kasachstan.

Ich habe viele gute Erfahrungen in Kasachstan gemacht

Igor Wagner, Repräsentant der Deutschen Bank in Kasachstan seit 2018, erzählt über seine drei Jahre Arbeit und Leben in Almaty

Ich habe viele gute Erfahrungen in Kasachstan gemacht, seit ich hierher gezogen bin – vor allem beim Aufbau meines Netzwerks hier im Land. Bereits 2004 habe ich angefangen, mich beruflich mit Kasachstan zu beschäftigen. Damals arbeitete ich in Frankfurt und war für die GUS-Staaten zuständig, daher beriet ich auch Kunden in Kasachstan. Ich unternahm einige Geschäftsreisen, um bestehende und potentielle künftige Kunden vor Ort zu treffen. Das war der Beginn des Aufbaus meines Netzwerks in Kasachstan.

Als Repräsentant der Bank in einem anderen Land vertritt man das ganze Unternehmen und baut Kontakt zu Unternehmen, Banken und Institutionen auf. Was mich dabei positiv beeindruckt hat, waren

die vielen Möglichkeiten und Plattformen zum Netzwerken hier in Kasachstan. Internationale Unternehmen können dadurch recht leicht Kontakt zueinander – und vor allem auch zu einheimischen Unternehmen – aufbauen. Genannt seien hier der *Foreign Investor Council* (FIC), die *European Business Association of Kazakhstan* (EUROBAK), die *American Chamber of Commerce in Kazakhstan*, der *Verband der Deutschen Wirtschaft in Kasachstan* (VDW) und die *National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan ATAMEKEN*, die Veranstaltungen für internationale und lokale Vertreter aus unterschiedlichen Wirtschaftszweigen organisieren.

Diese dienen dazu, Wissen und Erfahrungen auszutauschen, sich gegenseitig Empfehlungen zu geben und nicht zuletzt auch, das persönliche Netzwerk zu erweitern. All das fördert die Zusammenarbeit.

Der *Verband der Deutschen Wirtschaft* veranstaltet jedes Jahr im Oktober den *Tag der Deutschen Wirtschaft* in Almaty und lädt dazu sowohl die Wirtschaft als auch Regierungsvertreter aus Berlin und Nur-Sultan ein. Das ist eine ideale Gelegenheit für Unternehmen aus Deutschland, die über einen Markteintritt in Kasachstan nachdenken und erste Kontakte aufbauen möchten. Die tagsüber geknüpften Kontakte lassen sich beim abendlichen Oktoberfest weiter festigen.

Meine Erfahrung ist, dass das Netzwerken in Kasachstan sehr gewünscht und geschätzt wird. Wer es aktiv angeht, wird Erfolg haben!

Ich würde mich freuen, Sie in Kasachstan begrüßen zu können!



Der Präsident der Republik Kasachstan leitet die 31. Plenarsitzung des FIC (Foreign Investment Council).

Leben und Erleben im multikulturellen Kasachstan

Michael Quiring, Rechtsanwalt bei
Rödl & Partner, Almaty, erzählt von
seinem Leben in Kasachstan



Meine Name ist Michael Quiring. Ich bin 41 Jahre alt und in Kasachstan bei Almaty geboren. Im Jahre 1991 bin ich mit meinen Eltern, die aus Bessarabien respektive Wolga-Russland stammen, nach Deutschland übergesiedelt. Noch während des Jurastudiums habe ich davon geschwärmt, Kasachstan bei der nächstmöglichen Gelegenheit zu besuchen. In 2009 ergab sich eine solche Möglichkeit. Frau *Dr. Galia Zhunusalieva* hat es mir ermöglicht, bei der *Delegation der Deutschen Wirtschaft* in Almaty einen Teil meines Referendariats zu absolvieren, der Teil meiner praktischen juristischen Ausbildung ist. Dafür danke ich ihr noch heute.

Als ich im Mai 2009 wieder das schneebedeckte Tian Shan Gebirge als Stadtkulisse von Almaty erblickte, weckte es in mir die schönsten Erinnerungen an meine Kindheit in der Alatau-Region. Während des dreimonatigen Aufenthalts in Almaty und in Nur-Sultan hatte ich eine wunderbare Gelegenheit, in das soziokulturelle und multiethnische Umfeld zu schlüpfen und die Gastfreundschaft des Landes wieder zu verspüren.

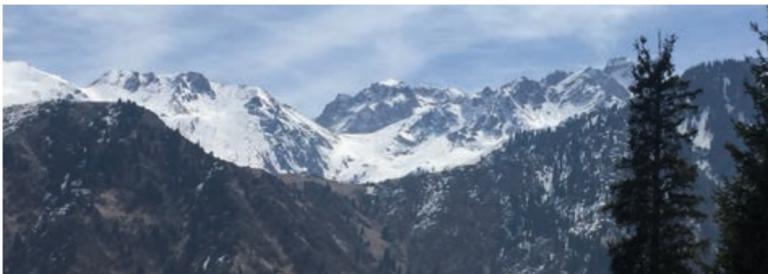
Über ein besonderes Ereignis während dieser Zeit erzähle ich immer wieder gern meinen Freunden in Deutschland. Es beschreibt ziemlich genau die kulturelle Vielfalt des Landes und das Zusammenleben vieler Religionen. An einem Freitagmittag lud mich mein alter Klassenkamerad zum Mittagessen ein, das sodann, wie es landesüblich ist, in ein stundenlanges Teetrinken ausuferete. Mein Freund, dessen Eltern selbst türkischstämmig sind und genauso wie meine Vorfahren zwangsübergesiedelt worden waren, unterbrach das Teetrinken im späteren Nachmittag. Er entschuldigte sich, dass er zum Freitagsgebet in die Moschee gehen müsse und versprach, bald wiederzukommen.

Ich blieb nicht allein. Schon wenige Minuten später leistete mir sein Freund Gesellschaft. Einige Zeit später entschuldigte sich auch dieser in einer sehr höflichen Art. Er müsse seiner Familie und seiner aus Korea stammenden Ehefrau bei den Vorbereitungen für den Schabbat helfen. Eine Geschichte, die mich damals wie heute an Gotthold Lessing's „Nathan den Weisen“ erinnert.

Ähnliche Geschichten begleiten mich seit meiner Zulassung als deutscher Rechtsanwalt immer wieder in den letzten sieben Jahren meiner beruflichen Tätigkeit als Leiter der Niederlassung von *Rödl & Partner* in Kasachstan. Unserem Team gehören viele Mitarbeiter an, die in Deutschland gelebt und studiert habe und immer noch private und berufliche Freundschaften pflegen. Eine davon ist Frau *Korlan Alikhanova*. Sie und andere sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg von *Rödl & Partner*, da gerade sie unseren Mandanten neben juristischen Feinheiten das kulturelle Verständnis vermitteln. Dies auch während langwierigen Verhandlungen unserer Mandantschaft mit einer kasachischen Staatsgesellschaft. Dazu würde ich gern eine andere Geschichte erzählen.

Vor ein paar Jahren stockten die Verhandlungen zwischen einem unserer Mandanten und dem kasachischen Partner über die Gründung eines Joint Ventures. Jede Seite spielte ihre verhandlungstaktischen Manöver aus, bei den Beratungen zum Gesellschaftsvertrag. Eines Tages verspätete sich die kasachische Delegation um mehr als eine Stunde, was zu tiefem Verwundern bei unserem Mandanten führte. Die verfahrenre Situation wurde dann durch Erzählen einer Anekdote von der Mitarbeiterin quasi gerettet.

Sie handelte von der Pünktlichkeit verschiedener Völker und zwar darüber, dass man den Deutschen nachsagt, auf die Minute pünktlich





Almaty, Internationaler Komplex Ski-Sprungschanze Sunkar

zu sein. Bei den Russen sei es anders. Sie kämen meist auf die Stunde genau zu den verabredeten Treffen. Bei den Kasachen sei dies wiederum ganz anders. Ihre Landsleute kämen oft auf den Tag genau zu der Verabredung und würden dann aber über Nacht bleiben. Unser Mandant erwiderte schmunzelnd und verständnisvoll, dass er die nomadischen Wurzeln des kasachischen Volkes vergessen habe und auf jeden Fall noch warten werde. Im Übrigen gab es auf der kasachischen Seite natürlich einen triftigen Grund für die Verspätung, wie es sich kurze Zeit nach dem Erzählen der Anekdote herausstellen sollte.

Für eine erfolgreiche wirtschaftliche Zusammenarbeit ist – wie anhand der erzählten Anekdote gezeigt – die Nachwuchsförderung sowie der kulturelle Austausch zwischen den beiden Ländern essentiell. Die starke Verwurzelung der beiden Länder miteinander hat einen dreifachen Grund: in der Präsenz der deutschen Minderheit in Kasachstan ebenso wie in den nunmehr in Deutschland lebenden kasachstanstämmigen Deutschen sowie in den zahlreichen kasachischen Förderprogrammen, wie z. B. „Bolaschak“. Das kann und soll auch auf der wirtschaftlichen Ebene fortentwickelt werden. In meinem Berufsfeld gibt es viele Vertreter von deutschen Unternehmern, die einen ähnlichen Migrationshintergrund haben und die seit Jahren sehr erfolgreich in Kasachstan wirtschaftlich tätig sind. Ich bin jedoch auch überzeugt davon, dass kasachische Unternehmen ihr Engagement auf dem deutschen Markt, wie z. B. im Bausektor, weiterentwickeln werden.

Michael Quiring, Rechtsanwalt

Kasachstan – ein bedeutender Markt mit Zukunftspotential für den deutschen Mittelstand

Kasachstan ist für eine Vielzahl von deutschen Unternehmen ein sehr interessanter Markt. Günstige wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen machen Kasachstan als den neungrößten Flächenstaat der Welt interessant für deutsche Investoren. Das Spektrum der Wirtschaftsbereiche, die aus der Sicht der deutschen Unternehmen Kasachstan attraktiv machen, reicht von Medizin- und Labortechnik bis hin zum Bereich Erneuerbare Energien.



Dr. Andreas Knaul



Michael Quiring

Rödl & Partner in Kasachstan

Die positive und dynamische Marktentwicklung sowie das steigende Handelsvolumen zwischen Deutschland und Kasachstan haben dazu geführt, dass *Rödl & Partner* im Jahr 2009 in Kasachstan eine eigene Niederlassung gründete. Elf Jahre später ist *Rödl & Partner* an 109 eigenen Standorten in 49 Ländern mit 5 120 Rechtsanwälten, Juristen, Steuerberatern, Buchhaltern, IT-Beratern und Wirtschaftsprüfern vertreten. In Kasachstan betreuen wir unsere Mandanten mit einem Team von mehr als 30 Mitarbeitern.

Rödl & Partner als einem interdisziplinären international agierenden deutschen Beratungsunternehmen vertrauen die meisten der rund 250 deutschen Unternehmen, die in Kasachstan ansässig sind. Unsere Mandanten profitieren nicht nur von den professionellen Rechts- und Steuerberatungs-, Buchhaltungs- und Wirtschaftsprüfungsdienstleistungen, sondern auch von unserem Verständnis für das soziokulturelle Umfeld. Nach unserem Verständnis ist es für den wirtschaftlichen Erfolg unerlässlich, sich mit den lokalen Besonderheiten im Detail auseinanderzusetzen und bewährte Steuerungsprozesse und Strukturen hieran anzupassen. Kulturelle und gesellschaftliche Aspekte unterschiedlicher gesellschaftlicher Gruppen

spielen in Kasachstan für den unternehmerischen Erfolg von deutschen Unternehmen eine enorme Rolle. Darüber aufzuklären, ist ein wichtiger Teil des Beratungsansatzes von *Rödl & Partner* in Kasachstan.

Kasachstan und Zentralasien gelten als sehr dynamisch wachsende Regionen der Welt und ziehen auch deshalb Investoren an. Aus Sicht des deutschen Mittelstandes ist es erforderlich, beim Markteintritt über unterschiedliche Rechtsformen oder steuerliche Standards kompetent beraten werden. Für *Rödl & Partner* gilt es deshalb auch in Kasachstan, nicht auf Netzwerke und Franchising zu setzen, sondern auf eine fachgebietsübergreifende Zusammenarbeit von Spezialisten vor Ort. Diese integrierte Herangehensweise bei der Beratung ist unser Alleinstellungsmerkmal.

Obwohl beispielsweise die Gründung eines lokalen Tochterunternehmens in Kasachstan auch auf elektronischem Wege möglich ist, ist aus Sicht von *Rödl & Partner* stets ein interdisziplinärer Ansatz wichtig. Die richtige Gestaltung der Befugnisse des lokalen Geschäftsführers, die hinreichende Ausstattung der lokalen Niederlassung mit Stammkapital und die Einrichtung von Controlling-Mechanismen im lokalen Rechnungswesen in Zusammenarbeit von verschiedenen Spezialisten sind nur eines der Beispiele für den Erfolg von *Rödl & Partner* in Kasachstan.

Rödl & Partner – der agile Kümmerer für mittelständisch geprägte Weltmarktführer aus Deutschland

Seit dem Markteintritt in 2009 haben wir beobachtet, wie Kasachstan im Zuge der Internationalisierung die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen ständig verbessert hat. Das Erbringen von Leistungen der öffentlichen Verwaltung auf elektronischem Wege ist nur ein Beispiel dafür. Nicht nur Bürger, sondern auch Unternehmen haben die Möglichkeit, eine breite Palette von Verwaltungsleistungen auf elektronischem Wege zu erhalten. Informationen über potentielle Geschäftspartner lassen sich binnen kürzester Zeit aus dem Handelsregister herunterladen. Die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ist ebenfalls elektronisch möglich. Des Weiteren ist hervorzuheben, dass die Prozessordnungen bereits vor Jahren reformiert worden sind, sodass derzeit im Rahmen von Gerichtsprozessen Prozessanträge weit überwiegend elektronisch eingereicht werden.

Eine solche positive Entwicklung vereinfacht das Agieren deutscher Unternehmen in Kasachstan erheblich.

Seit dem Bestehen unserer eigenen Niederlassung in der Stadt Almaty, die neben der Hauptstadt Nur-Sultan noch immer als Wirtschaftsmetropole Kasachstans gilt, haben wir gesehen, welche gesetzgeberischen und politischen Anstrengungen Kasachstan unternommen hat, um den Grad der Lokalisierung der Wertschöpfung durch die Schaffung von günstigen Investitionsbedingungen zu erhöhen.

Rödl & Partner hat unter anderem deutsche Unternehmen bei Greenfield-Investitionen in Sonderwirtschaftszonen begleitet. Solche Beratungsmandate betrachten wir stets als eine spannende Herausforderung, zumal durch den Beitritt Kasachstans zur WTO und im Zusammenhang mit der Gründung der *Eurasischen Wirtschaftsunion* für den Investor eine Reihe von Vorteilen entstehen, die es sorgfältig zu eruieren gilt. Umsatzsteuerliche und zollrechtliche Privilegien und Besonderheiten, jedoch auch die Anforderungen an den sog. „local content Anteil“ erfordern unser Kompetenzpotential. Es wird in Kasachstan unter anderem durch Unterstützung solcher Organisationen wie *Kazakh Invest* ergänzt.

Wir halten es ferner für wichtig, hervorzuheben, dass deutsche Unternehmen insbesondere in Kasachstan vom Ruf der Qualität „Made in Germany“ profitieren. In Kasachstan als Vielvölkerstaat lebt nach wie vor eine große deutsche Minderheit. Die nach dem Ende der Sowjetunion erfolgte Auswanderung von Aussiedlern nach Deutschland hat dazu geführt, dass unter anderem Personen, die ursprünglich aus Kasachstan stammen, dazu beigetragen haben, eine kulturelle, aber auch eine wirtschaftliche Brücke zwischen den beiden Staaten zu schlagen. Hinzu kommt die persönliche und leidenschaftliche Unterstützung seitens kasachischer Politiker deutscher Herkunft. Zu nennen ist insbesondere Herr *Dr. Albert Rau*, ein Abgeordneter der kasachischen Unterhauses, der sich seit Jahrzehnten engagiert um die Belange deutscher Investoren kümmert.

Kasachstan als Hub in der zentralasiatischen Region

Die voranschreitende Internationalisierung und die Öffnung der an Kasachstan angrenzenden Märkte in Zentralasien machen es für ausländische Unternehmen interessant, ihre Vertriebsaktivitäten

aus Kasachstan heraus in ganz Zentralasien zu erweitern. Eigene Vertriebstochtergesellschaften in der Region haben den Vorteil, nah am Kunden zu sein. Auch können auf diese Weise landesspezifische Entwicklungen besser überblickt werden. Blickt man auf den Nachbarstaat Usbekistan, so bietet es sich an, die Städte Almaty oder Schymkent als Hubs zu betrachten, von denen aus ausländische Unternehmen nicht nur ihre Vertriebsaktivitäten in ganz Zentralasien steuern, sondern auch mit Hilfe des in Kasachstan ausgebildeten Personals in der gesamten zentralasiatischen Region z. B. technische Wartungs- oder Installationsarbeiten erbringen können. Tatsächlich ziehen aus unserer Erfahrung immer mehr unserer Mandanten eine solche Struktur in Betracht.

Erneuerbare Energien – Kasachstan als wachsender Markt

Ein weiterer und sehr wichtiger Beratungsfokus von *Rödl & Partner* liegt, in der Begleitung von Investitionsvorhaben seitens deutscher Unternehmen. Investitionen erfolgen nicht nur in Sonderwirtschaftszonen, wie eingangs erwähnt, sondern auch auf Grundlage von Investitionsverträgen in verschiedene Wirtschaftsbereiche. Neben Investitionsvorhaben in dem Bereich der Schwerindustrie existiert eine Reihe von Investitionen in den stark wachsenden Sektor der Erneuerbaren Energien.

Seit in Kasachstan in 2013 vom *Ersten Präsidenten der Republik Kasachstan – Elbasy Nursultan Nazarbayev*, das Konzept der „Grünen Wirtschaft“ initiiert worden ist, florieren Investitionen in den Bau von Solar- und Windkraftanlagen. Allein in der Region Karaganda sind von deutschen Investoren Solarkraftanlagen mit einer Gesamtleistung von mehr als 150 MW gebaut und in Betrieb genommen worden. Weitere werden folgen.

Für *Rödl & Partner* sind diese Projekte insbesondere interessant, da der Beratungsbedarf nicht nur den klassischen Rechtsbereich des Baurechts, sondern eine Vielzahl von Rechtsbereichen tangiert, sondern z. B. auch das Wettbewerbs- oder das Gesellschaftsrecht. Die Berücksichtigung von steuerlichen und zollrechtlichen Präferenzen im Businessmodel des Investors und die anschließende Ausgestaltung von Investitionsverträgen sind neben dem Testieren von Berichten an die staatlichen Investitionskomitees unser Beitrag für ein erfolgreiches Investment.

Wir gehen davon aus, dass weitere Investitionen in den Bereich Erneuerbarer Energien fließen werden. Die Vergrößerung des lokalen Wertschöpfungsanteils ist der nächste logische Schritt der kasachischen Regierung. Gern sind wir bereit, das weltweite Wissen der Fachleute unserer Expertengruppe „Energie“, die bereits seit mehr als 10 Jahren existiert, in Kasachstan bei unserer Beratung anzuwenden. Die eigene Matchingplattform von *Rödl & Partner* „Renorex“ bietet sowohl Investoren als auch Projektentwicklern einen kostenlosen Technologie- und länderübergreifenden Online-Marktplatz.

Ausblick

Wir, *Rödl & Partner*, stellen den Menschen und die Kultur bei unseren Leistungen in den Vordergrund. Unsere Mitarbeiter in Kasachstan sind zum überwiegenden Teil in Deutschland oder an der Deutsch-Kasachischen Universität in Almaty ausgebildet worden. Auf diese Weise verschaffen wir unseren Mandanten seit Jahren einen Einblick in das regulatorische und politische Umfeld, um einen langfristigen wirtschaftlichen Erfolg im laufenden Betrieb von Tochterunternehmen sicherzustellen.

Der international tätige deutsche Mittelstand bleibt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten robust aufgestellt, um auf dem kasachischen Markt weiterhin zu investieren. Durch eine von Flexibilität geprägte Denkweise wird es deutschen Unternehmen auch in der Zukunft stets möglich sein, sich im internationalen Wettbewerb in Kasachstan zu behaupten.

Mit unserem ebenfalls unternehmerischen Denken, aus der Sicht unserer Mandanten, freuen wir uns, auch weiterhin ausländische Investitionen in Kasachstan mit unserer Fachkompetenz zu begleiten.

Ansprechpartner

Dr. Andreas Knaul
Managing Partner Russland und
Zentralasien

☎ +7 495 9335 120

📠 +7 495 9335 121

✉ andreas.knaul@roedl.com

Michael Quiring

Local Manager Kasachstan und Usbekistan

☎ +7 727 3560 655

📠 +7 727 3560 615

✉ michael.quiring@roedl.com

Rödl & Partner Almaty

Dostyk Ave. 188

Business Center „Kulan“, 8. Stock

050051 Almaty

Kasachstan

☎ +7 727 3560 655

📠 +7 727 3560 615

✉ almaty@roedl.com

Rödl & Partner

Wir erfahren sehr gute Unterstützung durch die relevanten Regierungsstellen

Interview mit Herrn Niko Warbanoff,
CEO der DB Engineering &
Consulting GmbH und Leiter
Internationale Geschäfte, Deutsche
Bahn AG



CCP: Wie effektiv ist die Interaktion Ihrer Firma mit öffentlichen Institutionen und wie bewerten Sie die Unterstützung durch die Regierung?

N. Warbanoff: Die Interaktion ist gut. Insgesamt erfahren sowohl wir als Firma als auch unser Projekt sehr gute Unterstützung durch die relevanten Regierungsstellen – insbesondere auch in den herausfordernden vergangenen Monaten, um unsere Tätigkeit trotz der Corona-bedingten Restriktionen erfolgreich fortführen zu können.

CCP: Ist Ihre Firma eine ausländische in Kasachstan oder sind Sie ein Joint-Venture mit einem kasachischen Partner eingegangen? Wie bewerten Sie die Partnerschaft?

N. Warbanoff: DB Engineering & Consulting ist in Kasachstan als ausländische Firma registriert, hat jedoch einen weitreichenden Kooperationsvertrag mit der KTZ Passenger Transport Company (KTZ PT) abgeschlossen. Die Partnerschaft ist konstruktiv und trägt nach und nach immer mehr Früchte.

CCP: Was beeindruckte Sie in Kasachstan vor allen Dingen?

N. Warbanoff: Vieles. Kasachstan ist ein sehr spannendes Land! Es gibt viele gut ausgebildete junge Leute, die lernen und sich entwickeln wollen – es herrscht eine Aufbruchstimmung. Gleichzeitig gibt es eine stolze und insbesondere sehr gastfreundliche Kultur in Kasachstan.

CCP: Vielen Dank, sehr geehrter Herr Warbanoff, für die Beschreibung Ihrer erfreulichen Erfahrungen in Kasachstan.



Nur-Sultan City, Wohn- und Bürogebäude am Nurzhol-Boulevard



Nur-Sultan City, Shopping and Entertainment Complex „Khan Shatyr“

Unsere lokal angestellten Mitarbeiter sind überwiegend Akademiker

Interview mit Herrn Vincent van
Houten, Leiter Osteuropa und Design
Center Rumänien, DB Engineering &
Consulting GmbH



CCP: Die Deutsche Bahn ist dreifach in Kasachstan erfolgreich aktiv, im Bereich Güterverkehr per Zug nach Europa, im Bereich Logistik im Lande selbst und im Bereich Beratung im Eisenbahn- und Logistik-Sektor. Wie viele lokale Mitarbeiter hat die Deutsche Bahn AG dafür angestellt?

V. v. Houten: Die DB ist mit mehreren Tochtergesellschaften in Kasachstan vertreten: Wir, die *DB Engineering & Consulting*, haben unsere Niederlassung in Nur-Sultan und erbringen Beratungsleistungen für die KTZ. Wir haben inzwischen mehr als 20 Kollegen dauerhaft vor Ort, davon sind knapp die Hälfte lokale Mitarbeiter. Für den Logistikdienstleister *DB Schenker* sind aktuell 6 Mitarbeiter in Kasachstan im Einsatz.

CCP: Für diese drei Tätigkeiten sind verschiedene Fachkräfte erforderlich, jedoch in Kasachstan gibt es nicht die klassische Berufsausbildung wie in Deutschland. Wie und wo findet die Deutsche Bahn in Kasachstan Mitarbeiter mit der erforderlichen Qualifikation?

V. v. Houten: Unsere lokal angestellten Mitarbeiter sind überwiegend Akademiker mit einem hohen Bildungsgrad – dieses Personal ist auf dem Arbeitsmarkt verfügbar, was uns natürlich freut. Positiv ist auch der hohe Anteil an gut ausgebildeten Frauen auf dem kasachischen Arbeitsmarkt.

CCP: Welche Sprache ist die Arbeitssprache der Deutschen Bahn AG in Kasachstan?

V. v. Houten: Es wird hauptsächlich auf Englisch und Russisch kommuniziert.

CCP: Sie haben ein interessantes Beratungsprojekt gestartet: 14 Führungskräfte der Deutschen Bahn arbeiten zurzeit für zwei Jahre als Interims-Management in der kasachischen Personenverkehrsgesellschaft,



Vincent van Houten vor der DB E&C-Niederlassung in Nur-Sultan (Büroetage im linken Gebäude), September 2020. © DB E&C/Altynbek Akylbekov

um diesen Bereich zu modernisieren. Haben sie dafür Russisch gelernt oder die kasachischen Kollegen Deutsch?

V. v. Houten: Wir haben Kollegen, die fließend Russisch sprechen; andere sind noch dabei, es zu lernen. Natürlich hilft es enorm, dass einige Kollegen von der KTZ sehr gut Deutsch und/oder Englisch sprechen. Und wenn es trotzdem mal bei der Verständigung hakt, finden wir kreative Lösungen.

CCP: Arbeitet man in Kasachstan 8 Stunden täglich, also 40 Stunden pro Woche und samstags und sonntags nicht?

V. v. Houten: Üblicherweise hat die Arbeitswoche in Kasachstan 40 Stunden und das Wochenende ist frei – so wie man es z. B. auch in Deutschland kennt. Aber natürlich gilt auch hier: Die Aufgaben sind anspruchsvoll, es läuft nicht immer alles genau wie geplant; deshalb fallen auch manchmal Überstunden an.

CCP: Ist in einem kasachischen Arbeitsvertrag immer Sozialversicherung eingeschlossen, wie in Deutschland? Oder bietet die Deutsche Bahn dafür Ausnahme- bzw. Sonderregelungen für die deutschen und kasachischen Teammitglieder gleichermaßen?

V. v. Houten: Ja, in einem kasachischen Arbeitsvertrag ist Sozialversicherung eingeschlossen. Zudem bietet die *DB Engineering & Consulting* für ihre lokalen Mitarbeiter der Niederlassung zusätzlich eine private Krankenversicherung, weil die reguläre gesetzliche Krankenversicherung nicht sehr umfangreich ist.

CCP: *Wie ist die Versorgung am Arbeitsplatz? Gibt es z. B. eine Kantine in Ihrem Büro in Nur-Sultan oder geht das ganze Team mittags täglich zusammen in ein Restaurant?*

V. v. Houten: Es gibt sowohl im Gebäude der KTZ eine Kantine als auch in der Niederlassung der *DB Engineering & Consulting*. Da trifft man auch des Öfteren Kollegen von der KTZ. Die Kantine ist sehr gut!

CCP: *Was macht man nach der Arbeit und am Wochenende, also in der Freizeit, in Nur-Sultan und in Almaty?*

V. v. Houten: Es gibt viele Freizeitangebote, sowohl in Nur-Sultan als auch in Almaty. Man kann ins Kino, ins Restaurant oder in ein Shopping Mall gehen. Oder Ausflüge in die Natur machen – vor allem in Almaty, wo die Landschaft sehr schön ist.

CCP: *Sind die 14 deutschen Führungskräfte dort allein oder mit ihren Familien?*

V. v. Houten: Die meisten von ihnen sind allein in Kasachstan. Es gibt jedoch auch Kollegen, die ihre Familie mitgebracht haben.

CCP: *Wie wohnen sie am Arbeitsort in Kasachstan, unter sich oder in einem Komplex mit kasachischen Familien?*

V. v. Houten: Das ist ganz unterschiedlich, jeder wohnt woanders – in ganz normalen Wohnungen und Wohngebieten, in Nachbarschaft mit den Einheimischen.

CCP: *Sind Kleinkinder und Schulkinder dabei? Wenn ja, wo bleiben sie, wenn die Eltern arbeiten und gehen die größeren in eine kasachische oder internationale Schule?*

V. v. Houten: Momentan ist das nicht der Fall. Bei Bedarf besteht natürlich die Möglichkeit, Kinder vor Ort in eine internationale Schulen zu schicken. Es stehen mehrere Schulen zur Auswahl, das Niveau ist hoch.

CCP: *Was unternehmen die deutschen und kasachischen Familien zusammen?*

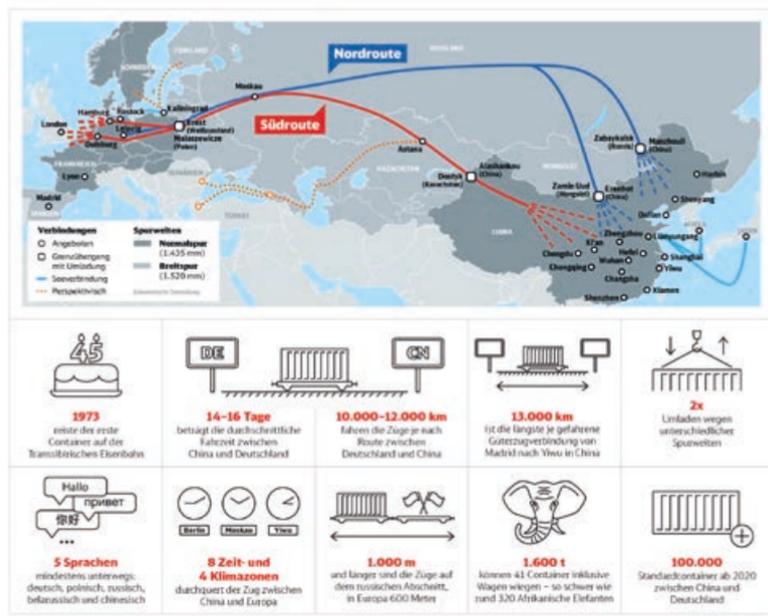
V. v. Houten: Das Gleiche wie fast überall auf der Welt sonst auch: Man geht zusammen zum Essen oder ins Kino, macht Ausflüge – es gibt viele Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, da findet sich für jeden das Passende.

CCP: *Vielen Dank, sehr geehrter Herr van Houten, für das Gespräch und den Einblick in das Leben in Kasachstan.*

Die Deutsche Bahn in Kasachstan: Dreifach erfolgreich im Transport- und Logistikbereich

Was macht die *Deutsche Bahn* in Kasachstan? Das könnte man sich fragen, wenn man den Firmennamen hört. Doch die *Deutsche Bahn* ist längst kein reines deutsches Unternehmen mehr, sondern ein weltweit führendes Mobilitäts- und Logistikunternehmen. Die DB beschäftigt weltweit rund 331 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – davon rund 205 000 in Deutschland. In Kasachstan ist die *Deutsche Bahn* gleich dreifach erfolgreich unterwegs: 1) Im Güterverkehr auf der Schiene nach und durch Kasachstan, 2) als Logistikdienstleister mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Almaty sowie 3) mit einer Niederlassung für Bahnberatungsprojekte in Nur-Sultan: *DB Engineering & Consulting*.

Erfolgsgeschichte Fernost: 10 Jahre „China-Verkehre“



© DB: Erfolgsgeschichte Fernost: über 10 Jahre *China-Verkehre*.



© DB, Oliver Lang.

Eisenbahnbrücke Eurasia: Ein Güterzug mit Containern beladen.

Im **Güterverkehr** zwischen Europa und China möchte die DB vor allem Transitverkehre auf der Schiene durch Kasachstan ausbauen. Die kasachische Eisenbahn (*Kazakh Temir Zholy*, kurz: KTZ) ist seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner der DB. Von einem auf über 3 000 Züge in zehn Jahren: Der Zugverkehr nach China ist seit den Anfängen in 2008 bis zum Jubiläumsjahr 2018 rasant gewachsen und legt weiter zu. Die Zahl der transportierten Container von Europa nach Asien und zurück steigt stetig. In diesem Jahr wurden bis April nach Angaben der Chinesischen Eisenbahn bereits 1 397 Züge zwischen China und Europa gefahren – der Großteil davon über Kasachstan. Um langfristig noch mehr Verkehr auf die Schiene zwischen Europa und China zu bringen, hat sich die DB mit der Einheit *DB Cargo Eurasia* neu aufgestellt. Sie bündelt als Operateur für die *China-Verkehre* alle Aktivitäten im Konzern. Um für die Kunden noch effizienter zu arbeiten, wird unter anderem an einer Verbesserung des Austausches elektronischer Daten zwischen den beteiligten Bahnunternehmen gearbeitet. Von Kleidung über Papier, Konsumgüter und Elektronik bis zu Zulieferteilen für verschiedene Industriezweige wird fast alles auf dem transeurasischen Korridor befördert. Mit im Schnitt 14–16 Tagen Fahrzeit geht das per Bahn rund doppelt so schnell im Vergleich zum Schiff und zudem auch günstiger als per Luftfracht.

Im **Logistikgeschäft** ist die DB mit der Tochter *DB Schenker* aktiv. *DB Schenker* ist ein weltweit führender Anbieter von globalen Logistikdienstleistungen. Das Angebot umfasst Landverkehr, Luft- und Seefracht, Kontraktlogistik und Supply Chain Management. 2019 hat DB Schenker die eigene Landesgesellschaft *Schenker Kasachstan* in Almaty gegründet. Davor wurde das wachsende Geschäft in Zentralasien von Moskau aus abgewickelt. Unter anderem hat *DB Schenker* erst kürzlich regelmäßige Lufttransporte über ein eigenes Drehkreuz in Luxemburg nach Almaty eingerichtet. Auch während der Covid-19-Pandemie wurden zuverlässig Transportleistungen durchgeführt. Grund für die Eröffnung des Büros in Almaty ist die zunehmende Öffnung der Märkte in Zentralasien. Der kasachische Markt verfügt über ein großes Potential für Wachstum und Entwicklung im Logistiksektor.

Umfangreiche **Beratungsprojekte** im Eisenbahn- und Logistiksektor bietet die DB-Tochter *DB Engineering & Consulting* (DB E&C) an. Sie ist dafür mit einer eigenen Niederlassung in Nur-Sultan vertreten. Bereits 2011 hat die DB E&C mit der KTZ ein Memorandum of Understanding zum Thema *Unterstützung bei der Entwicklung transportlogistischer Systeme* unterzeichnet. Die Zusammenarbeit wurde über die Jahre intensiver. 2019 wurde ein Vertrag mit der KTZ



© DB Schenker:
Transport durch Kasachstan

zur Unterstützung im Transformationsprozess geschlossen. Konkret geht es um die Transformation und nachhaltige Reorganisation des kasachischen Personenverkehrs. Das Besondere an dem für zwei Jahre angelegten Projekt ist, dass 14 Führungskräfte der DB E&C als Interims-Manager bei der Personenverkehrsgesellschaft der KTZ dauerhaft eingesetzt sind. Die Zusammenarbeit mit den kasachischen Kollegen ist aufgrund der sprachlichen Barriere nicht immer leicht, jedoch die Verständigungsprobleme werden oft sehr kreativ gelöst und bildeten kein Hindernis für das Erreichen der gemeinsamen Ziele. Die ersten erfolgreich implementierten Projekte tragen schon Früchte: Die Evaluierung des Flottenbedarfs für die nächsten Jahre wurde erfolgreich abgeschlossen. Hier ist es gelungen, Neubeschaffungen so zu optimieren, dass perspektivisch ein hoher Millionenbetrag eingespart werden kann. Inzwischen wurde außerdem eine Ausschreibung für die zu beschaffenden Fahrzeuge nach internationalem Standard erarbeitet und veröffentlicht. So wird erstmalig in dieser Größenordnung ein Bieterverfahren mit Beteiligung verschiedener Lieferanten durchgeführt – mit dem klaren Ziel, mit einem transparenten Verfahren das beste Verhältnis aus Qualität und Preis zu gewinnen.

DB Kontakte:

Schenker Kazakhstan LLP

Dostyk Ave. 38, Office 26

KenDala Center, Almaty, Kazakhstan,

☎ Mobile KZ: + 7 777 176 33 44

✉ info.kazakhstan@dbschenker.com



DB Engineering & Consulting GmbH

Head of Branch Michael Napel

Kunaeva Str. 2, Business Center CCC, 2nd floor office 209,

010000 Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan

✉ Michael.Napel@deutschebahn.com





Was uns am meisten beeindruckte: Der Wille Kasachstans zur Modernisierung

Interview mit Herrn Christian Seitz,
CEO, Eurabus GmbH, Berlin



CCP: *Beschreiben Sie bitte Ihre Erfolgsgeschichte in Kasachstan.*

Chr. Seitz: Elektromobilität ist ein Megatrend und auch in Kasachstan hat ein Umdenken eingesetzt, mehr für den Umweltschutz zu tun und weniger Schadstoffemissionen und Lärm zuzulassen. Eurabus hat dafür die genau passenden Produkte parat – Elektrobusse.

CCP: *Welche Gebiete würden Sie deutschen Firmen als erfolgversprechend für Zusammenarbeit mit Kasachstan empfehlen?*

Chr. Seitz: Das kann ich so allgemein nicht einschätzen, aber sicherlich sind Produkte im Bereich Umweltschutz sehr gefragt.

CCP: *Wie bewerten Sie das Investmentklima in Kasachstan?*

Chr. Seitz: Die Investitionen wurden durch unseren Partner vor Ort betreut, da wir in diesem Bereich keine Kenntnisse hatten.

CCP: *Wie effektiv ist die Interaktion Ihrer Firma mit öffentlichen Institutionen und wie bewerten Sie die Unterstützung durch die Regierung?*

Chr. Seitz: Die lokale Verwaltung (Stadtregierung Almaty) war sehr hilfreich und hat alle angesprochenen Fragen schnell gelöst, so z. B. den Hochvoltanschluss für die Produktion und das Busdepot.

CCP: *Wird Ihre Firma die Produktion in Kasachstan erweitern? Welche Pläne haben Sie bzgl. Erweiterung der Produktionslinien und Erhöhung der Kapazität?*

Chr. Seitz: Ja, wir planen, die Produktion zu erweitern und die Kapazitäten auszubauen.

CCP: *Ist Ihre Firma eine ausländische in Kasachstan oder sind Sie ein Joint-Venture mit einem kasachischen Partner eingegangen? Wie bewerten Sie die Partnerschaft?*

Chr. Seitz: Wir haben einen JV-Vertrag abgeschlossen und leben eine sehr gute Partnerschaft mit unserem lokalen Partner.

CCP: *Ist es bekannt, dass Kasachstan ein Binnenland ist, allerdings mit hohem Potential als Transitland. Wie bewerten Sie die Aussicht Kasachstans als Transitkorridor zwischen China und Europa und anderen Ländern?*

Chr. Seitz: Das Transithema spielt für unsere Aktivitäten keine Rolle. Unser Absatzmarkt ist derzeit Kasachstan.

CCP: *Wie viele lokale Manager sind in Ihrer Firma tätig? Hat Ihre Firma in Betracht gezogen, ausländische Arbeitskräfte zu gewinnen? Wie schnell hat Ihre Firma dieses Problem gelöst?*

Chr. Seitz: In Kasachstan arbeiten derzeit nur lokale Arbeitskräfte und Manager. Ausländische Arbeitskräfte kommen evtl. nächstes Jahr hinzu.

CCP: *Was beeindruckte Sie in Kasachstan vor allen Dingen?*

Chr. Seitz: Der Wille Kasachstans zur Modernisierung.

CCP: *Empfinden Sie das spezielle Interesse von Kasachen für deutsche Firmen und an der Marke „Made in Germany“?*

Chr. Seitz: Das „Made in Germany“ spielt in Kasachstan eine wichtige Rolle und wird mit hoher Qualität assoziiert.

CCP: *Was würden Sie deutsche Firmen empfehlen, die beabsichtigen in Kasachstans tätig zu werden?*

Chr. Seitz: Sich mit den lokalen Gepflogenheiten im Geschäft vorher vertraut zu machen und einen guten und zuverlässigen Partner vor Ort zu suchen.

CCP: *Vielen Dank, Herr Seitz, für dieses Gespräch.*

Saubere und leise Busse für Kasachstan

Die *Eurabus GmbH* blickt auf eine lange Tradition im Fahrzeugbau zurück. Die Muttergesellschaft *Euracom Group* ist bereits seit mehr als 25 Jahren im Bereich Spezialfahrzeuge und Nutzfahrzeug-Produktion tätig, sowohl in Deutschland als auch bei vielen Fahrzeug-Montage-Projekten im Ausland.

Als wir das *Projekt Elektrobusse* im Jahre 2009 starteten, haben uns viele buchstäblich für verrückt erklärt. Man glaubte damals nicht, dass große Elektro-Stadtbusse einen ganzen Tag mit einer Batterieladung fahren und dabei auch noch heizen und kühlen können. Jedoch konnten wir bereits im Jahre 2012 einen der ersten Elektro-Stadtbusse der Neuzeit in Deutschland und Schweden in den Linieneinsatz schicken.

Mit Kasachstan verbindet unsere Firmengruppe eine längere Tradition in der Zusammenarbeit. Die Eurabus-Muttergesellschaft *Euracom Group* hat bereits in den 90-er Jahren Spezialfahrzeuge nach Kasachstan geliefert. Im Jahre 2016 hatten wir das Glück, mit der Firma *FalconEurobus* einen guten und zuverlässigen Partner in Kasachstan zu finden, der das Potenzial der Elektrobusse ebenfalls sofort erkannte.



Der erste Eurabus Elektrobus in Deutschland – 2012 im Linienerkehr in Berlin.

Die *Eurabus GmbH* hatte inzwischen die zweite Generation Elektrobusse auf der Straße und in einigen Ländern in Europa bereits erfolgreich getestet. Mit unserem kasachischen Partner beschlossen wir 2016, dass wir kurzfristig einen Elektro-Vorführbus nach Almaty bringen und gleichzeitig auch die Planung für den Flotten-Einsatz von Elektrobussen für die Stadt Almaty angehen wollen. Da Almaty von Bergen umgeben ist und einen dichten Autoverkehr hat, hält sich oft eine „Abgaslocke“ in der Stadt, die sich negativ auf die Atemluftqualität und natürlich auch auf die Gesundheit der dort lebenden Einwohner auswirkt.

Ermuntert durch den erfolgreichen Test unseres 18m langen Elektro-Gelenk-Busses in Almaty, der auch starke Steigungen und den Winterbetrieb ohne Probleme meisterte, vereinbarten wir, am Standort Almaty die Montage von Elektrobussen zu beginnen.

Das Projekt erfuhr von Anfang an eine hohe Aufmerksamkeit durch die lokalen Medien, und die Stadtverwaltung von Almaty war sehr bemüht, unser Vorhaben zu unterstützen. So wurden Baugenehmigungen schnell und unbürokratisch erteilt und auch ein leistungsfähiger Hochvolt-Anschluss in rekordverdächtiger Zeit bereitgestellt. Im Herbst 2018 war es dann soweit: die Produktionshallen, das Gelände und das Elektrobussen-Depot waren fertig und konnten vom Präsidenten des Landes und dem Oberbürgermeister der Stadt Almaty besichtigt und auch eingeweiht werden.

Noch im Jahre 2018 konnten wir die ersten zehn Bausätze für die Produktion von Elektrobussen anliefern und die Schulung des Personals beginnen. Knapp ein Jahr später bereits konnten die ersten in Almaty produzierten Elektrobusse die Werkhallen verlassen und in den Linienverkehr übernommen werden. Weltweit einzigartig ist die Verbindung einer Produktion von Elektrobussen und eines Elektrobussen-Depots auf einem Gelände. Das schafft Synergieeffekte bei der Wartung und dem Service für Elektrobusse.

Kasachstan war das erste Land, in dem die *Eurabus GmbH* ihre neue Elektrobussen-Baureihe 3.0 präsentierte. Diese zeichnet sich durch konsequenten Leichtbau, eine modulare Bauweise und einen sehr leistungsfähigen und effizienten Elektroantrieb aus. Gegenwärtig planen wir mit unserem Partner *FalconEurabus* die Produktion in Kasachstan auszuweiten, um nicht nur den Busverkehr in Almaty mit umweltfreundlichen Fahrzeugen ausstatten zu können, sondern auch



Eröffnung des Montagewerkes in Almaty 2018. Präsident Nazarbayev schaut sich die Fertigung an.

weitere Städte, wie zum Beispiel die Hauptstadt Nur-Sultan (Astana). Ein weiteres Elektrobus-Depot befindet sich dort bereits im Bau.

Damit wird Kasachstan Vorreiter im Bereich Elektromobilität in ganz Mittelasien.

Weiterhin soll die lokale Wertschöpfung durch einen höheren Fertigungsanteil in Kasachstan und die Nutzung lokaler Zulieferteile schrittweise erhöht werden. Wir hoffen, dass dieses Leuchtturmprojekt weitere Ansiedlungen im Bereich Elektromobilität in Kasachstan ermöglicht und sich so auch eine Zulieferindustrie vor Ort herausbildet.

Eurabus GmbH

Rapsweg 23, D-12683 Berlin

☎ +49 30 92 10 907- 60

📅 +49 30 54 70 16 97

✉ hello@eurabus.com

🌐 www.eurabus.com

eurabus
DRIVEN BY ELECTRIC POWER



Blick auf die Stadt Karaganda.



Blick auf das Stadtzentrum von Karaganda bei Nacht.

An allen Projekten arbeitete ein engmaschiges Team von deutschen und kasachischen Experten zusammen

Interview mit Herrn Evgeniy Grebennikov, CEO of GOLDBECK SOLAR SES Saran, KazSolar50 und PV Construction LLP, Kasachstan



CCP: Herr Grebennikov, GOLDBECK SOLAR baute im Zeitraum 2018-2020 3 riesige Solaranlagen in Kasachstan. Sie leiteten den Bau hauptverantwortlich. Dazu sprechen Sie auch noch sehr gut Deutsch. Haben Sie das beim Studium an der Deutsch-Kasachischen Universität gelernt?

J. Grebennikov: Historisch wohnen in Kasachstan, darunter auch im Karaganda Gebiet, viele ethnische Deutsche. Es gibt hier auch die deutsche Gesellschaft „Wiedergeburt“, die zahlreiche Deutschsprachkurse anbietet. Außerdem gibt es Schulen, die auf die deutsche Sprache spezialisiert sind. In einer solchen Schule habe ich Deutsch gelernt. Ich hatte auch Gelegenheit, meine Deutschkenntnisse in der nahen Umgebung zu praktizieren, in Unternehmen mit deutschen Kollegen.

CCP: Für das Projekt SES Saran wurden 300 000 Solar-Paneele installiert. Das erfordert zahlreiche qualifizierte Arbeitskräfte. Wie viele für diese Implementierung?

J. Grebennikov: Kleine Klarstellung dazu: Für das Projekt *SES Saran* wurden 306 208 Solar-Paneele installiert. An der Umsetzung des Projektes *SES Saran* wurden 429 Saisonarbeiter beteiligt. Während des Baus des Objektes *Akadyr-1* – 360 Saisonarbeiter, des Objektes *Akadyr-2* – 120 Saisonarbeiter.

CCP: War das ein deutsch-kasachisches Fachkräfte-Team?

J. Grebennikov: Es ist absolut richtig, dass an allen diesen Projekten ein engmaschiges Team von Experten, Fachleuten und Ingenieuren von deutscher und kasachischer Seite gearbeitet hat.

CCP: Haben Sie in den Folgeprojekten Akadyr I und II immer mit der gleichen Belegschaft gearbeitet?

J. Grebennikov: Das ist ziemlich genau so gewesen. Zur gleichen Zeit erschienen während des Baus der neuen Objekte *Akadyr-1* und *Akadyr-2* in unserem Team die neuen Spezialisten – Olga Kovalchuk, Ivan Ivanov, Stefan Assmus, Daulet Baytumenov und Vladimir Vinel.

CCP: Gab es darunter auch Frauen?

J. Grebennikov: Die große Unterstützung von der deutschen Firma GOLDBECK SOLAR GmbH wurde von folgenden hochqualifizierten Mitarbeiterinnen geleistet: Olga Kovalchuk, Monika Leiner, Anita Waack, Tanja Alecke. Von der kasachischen Seite arbeiteten mit: Aigerim Satimova, Nadezhda Chesnokova, Darya Samsonova und Milana Alanova.

CCP: In so einer großen Belegschaft kommen in der Regel auch Konflikte vor. Wie lösen Sie als Leiter solche Probleme?

J. Grebennikov: Ich versichere Ihnen hiermit, dass es während der Umsetzung dieser drei Projekte keine Konfliktsituationen gab, da Kasachstan ein freundliches und sehr multinationales Land ist. Die Kasachen, Russen, Ukrainer, Polen, Tataren, Tschetschenen, Uiguren und Vertreter anderer Nationalitäten arbeiteten sehr eng mit deutschen Spezialisten zusammen. Alles war sehr freundlich. Wir haben klare Regelungen und Regeln für die Beziehungen des Personals auf der Baustelle festgelegt: die Einhaltung von Brandschutzvorschriften, die Beachtung von Sicherheitsvorschriften und andere, und diese werden eingehalten.

CCP: Welche Sprache war/ist eigentlich die Arbeitssprache?

J. Grebennikov: Die Arbeitssprache auf kasachischer Seite ist Russisch, die Arbeitssprache für die Kommunikation mit Kollegen aus Deutschland und der EBWE-Bank sind Deutsch und Englisch.

CCP: Alle drei Projekte wurden in der kasachischen Steppe realisiert, wo es keinerlei Infrastruktur gibt. Wo haben die Arbeiter während des Baus gewohnt und wie wurden sie versorgt, mit Wasser, warmem Essen, Lebensmitteln generell, wie wurde Hygiene gepflegt usw.? Kurz: Wie sind die Arbeitsbedingungen in der Steppe?

J. Grebennikov: Während des Baus der Objekte von *SES Saran* wohnten die Arbeiter direkt in der Stadt Saran, in gemieteten Wohnungen und Wohnheimen mit allem Komfort. Die Verpflegung auf der Baustelle erfolgte durch Mitbringen von warmen Mahlzeiten unter Einhaltung aller sanitären, hygienischen und sonstigen Standards. Eine medizinische Station mit qualifizierten medizinischen Fachkräften und allen notwendigen medizinischen Geräten wurde vor Ort organisiert.

Während der Umsetzung der Projekte Akadyr-1 und Akadyr-2 waren Unterbringung, Verpflegung und medizinische Versorgung der Arbeiter ebenfalls auf einem hohen Niveau und entsprachen allen Anforderungen.

CCP: Wie ist die Arbeitszeit geregelt, wenn die Temperaturen im Sommer bis 50 Grad Celsius oder mehr noch erreichen?

J. Grebennikov: In Kasachstan ist das Klima ausgeprägt kontinental, allerdings wurde während der Bauzeit aller drei Projekte kein Temperaturanstieg bis 50 Grad Celsius verzeichnet.

Aber wenn die Temperatur über 35 Grad Celsius erreichte, wurde die Arbeit nach einem flexiblen Zeitplan ausgeführt, das heißt, in den frühen Morgenstunden wurde gearbeitet, mit einer größeren Pause während der besonders heißen Zeit. Die Fortsetzung der Arbeit erfolgte dann in Spätnachmittag- und Abendstunden, so dass die im Arbeitsgesetz festgelegte Anzahl von Arbeitsstunden nicht überschritten wurde.

CCP: Wie verbringen die Arbeitskräfte in der Steppe Ruhestunden nach der Arbeitszeit?

J. Grebennikov: Die meisten Arbeitnehmer ruhen sich nach einem Arbeitstag aus, und viele widmen ihre Zeit der Kommunikation mit ihren Verwandten, per Internet, WhatsApp und anderen Messengern. Manchmal spielen sie auch nationale Spiele, wie zum Beispiel *Backgammon*.

CCP: Was wird aus den Solaranlagen im Winter, bei Temperaturen von -50 Grad und Schnee und Eis und keine Sonne, also kein Strom? Aber GOLDBECK SOLAR garantierte ununterbrochenen Betrieb.

J. Grebennikov: Bei -50 Grad Celsius geht die Stromerzeugung weiter. Schnee und Eis, die auf das Panel gelangen, beginnen bei der Solarstromerzeugung später von selbst zu schmelzen, oder Schnee und Eis werden durch den Wind abgetragen. Wir arbeiten auch an der

mechanisierten Schneeräumung bei anormalen Schneefällen im Winter und haben zu diesem Zweck spezielle Geräte angeschafft.

CCP: Wie motiviert GOLDBECK SOLAR die lokalen Arbeitskräfte, unter solch schwierigen Bedingungen mit möglichst hoher Loyalität und wenig Fluktuation zu arbeiten?

J. Grebennikov: GOLDBECK SOLAR zeichnet sich dadurch aus, dass die garantierten Löhne immer pünktlich ausgezahlt werden. Außerdem gibt es Perspektiven der beruflichen Entwicklung und die Aussicht auf einen langfristigen Arbeitsvertrag. Alle Arbeitsbeziehungen mit dem Personal werden in strenger Übereinstimmung mit der Gesetzgebung der Republik Kasachstan aufgebaut.

CCP: Jetzt haben Sie viel Erfahrung gesammelt. Plant GOLDBECK SOLAR weitere solche Großprojekte in Kasachstan?

J. Grebennikov: Ja, wir planen es. Gegenwärtig untersuchen wir die Gesetzgebung in Kasachstan im Bereich der Erneuerbaren Energien: neue Trends, Tendenzen und anderes. Zurzeit haben wir noch nicht genügend Informationen, um eine Entscheidung zu treffen. Ich bin Mitglied der Arbeitsgruppe der zuständigen staatlichen Behörden der Republik Kasachstan und überwache aufmerksam die Regulierungsaktivitäten.

CCP: Bestimmt waren während der Bauzeit in der Steppe auch kasachische Feiertage im Kalender. Welche zum Beispiel und wie haben Sie mit Ihren Mitarbeitern gefeiert?

J. Grebennikov: Tatsächlich fielen einige Feiertage in Kasachstan in die Bauzeit. Kasachen sind sehr gastfreundliche Menschen, haben eine sehr eigentümliche Küche und verschiedene Spezialitäten. Während der Arbeit an den Projekten *SES-Saran* und *Akadyr-1* feierten wir den Verfassungstag am 30. August, den Unabhängigkeitstag am 16. Dezember und natürlich Neujahr. Während der Umsetzung des Projekts *Akadyr-2* konnten wir leider wegen der Quarantänemaßnahmen in diesem Jahr bisher keine *Baursaken* (Teigstücke) essen und die Feiertage gemeinsam mit dem Team feiern.

CCP: Vielen Dank, Herr Grebennikov, für dieses Gespräch, das Einblick gibt in die Arbeits- und Lebensbedingungen in der Steppe. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg in Ihrer verantwortungsvollen Tätigkeit mit GOLDBECK SOLAR.

Karaganda führend in Solarenergie



Die *Region Karaganda* in Kasachstan ist heute führend in der Produktion von Erneuerbarer Energie in Kasachstan. GOLDBECK SOLAR hat dazu mit dem Bau von drei Solarkraftwerken mit einer installierten Gesamtleistung von 176 MWp beigetragen. Sie versorgen 68 750 Haushalte mit sauberer Energie und sparen 185 079,37 kg CO₂ pro Jahr ein. Die Anlagen erlangten Bedeutung für die Entwicklung der Solarindustrie in der *Region*

Karaganda und für das ganze Land.

Die Gesamtinvestition beläuft sich auf mehr als 150 Millionen Euro. Ermöglicht wurde die Finanzierung mit Unterstützung der *Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung* (EBRD) und *Private Equity* der GOLDBECK SOLAR Gruppe.

Die Verträge über die garantierte Abnahme der elektrischen Energie zum Festpreis wurden zu staatlich geregelten Tarifen abgeschlossen. Im Gegenzug erhält die Region ausländische Direktinvestitionen, saubere Energie und die Zusage der GOLDBECK SOLAR Gruppe, spezifische Aktionen für die nachhaltige und soziale Entwicklung der Region zu unterstützen.

Seit Beginn der Aktivitäten in Kasachstan erlebten alle Teilnehmer eine große Empathie mit dem lokalen Team. Sie haben die Besucher stets mit ihrer Gastfreundschaft und Hilfsbereitschaft überwältigt. Ihre positive Einstellung und ihre Lernbereitschaft waren die wichtigsten Triebkräfte, um jede Herausforderung während des Projekts effektiv anzugehen.

Die außerordentliche Unterstützung der Kasachen, sei es als direkter Angestellter oder als unabhängiger Anbieter lokaler Dienstleistungen, wie Taxifahrer, Köche oder Gastgeber, hat das Unternehmen trotz sinkender Einspeisetarife zu weiteren Investitionen im Land motiviert.

Auch die Zusammenarbeit mit der Verwaltung und öffentlichen Institutionen ist mit der Zeit einfacher und besser geworden. Dank der

Offenheit der kasachischen Führung bewegt sich das kasachische Volk rasch auf eine positive Modernität zu, die ihrem Land nur zum Vorteil gereichen kann und ausländische Investitionen willkommen heißt.

SAS Saran

Das erste 2018 gebaute Solarkraftwerk mit einer Kapazität von 100 MWp ist das größte Solarkraftwerk in Zentralasien. Es befindet sich in der Nähe der Stadt Karaganda und deckt ein Gebiet nordöstlich der Stadt Saran ab, daher sein Name: Saran. Das Projekt wurde in einem sehr kurzen Zeitrahmen realisiert. Es wurde geplant, entwickelt, gebaut und 2018 in Betrieb genommen. Offiziell eingeweiht wurde es 2019, bei Anwesenheit der wichtigsten Behörden des Landes.

Nach einer sehr anspruchsvollen Bauphase wurde das Projekt über ein neues Umspannwerk und eine 110-kV-Freileitung in der Nähe an die bestehende und sanierte 110-kV-Freileitung angeschlossen. Insgesamt übersteigt die Anzahl der installierten Solarpaneele 300 000 Stück.

Dieses Projekt wurde in Übereinstimmung mit den höchsten technischen und internationalen Standards gebaut und zielt darauf ab, sauberen Strom zu erzeugen, die Umwelt zu schützen und den zuverlässigen und ununterbrochenen Betrieb des nationalen Stromnetzes Kasachstans zu gewährleisten.

GOLDBECK SOLAR und seine Tochtergesellschaften erbrachten EPC (Engineering, Procurement, Construction) sowie Betriebs- und Wartungsdienstleistungen für dieses Projekt.



Akadyr (KazSolar50)

Auf Saran folgte der Bau des zweiten Projekts in der Nähe der Siedlung Akadyr im Bezirk Shet, ebenfalls in der Region Karaganda.

Der mitten in der Steppe errichtete Solarpark mit einer Kapazität von 50 MWp erstreckt sich über eine Fläche von 125 Hektar. Hier sind 150 000 Sonnenkollektoren und ein leistungsstarkes Umspannwerk installiert.

Die 50-MWp-Anlage war die erste Phase von insgesamt 76 MWp, die auf diesem Areal installiert wurde. Die verbleibende Fläche wurde für die Installation der Akadyr-Erweiterung (Phase II) genutzt. Der Bau von *Akadyr-I* begann im April 2019 und im Juli 2019 wurde der Solarpark in Betrieb genommen.

Für das Projekt wurden Glas-Glas-Module ausgewählt. Die Wechselrichterstation (inkl. Transformator und Schaltanlage) wurde von *Sungrow* geliefert. Die Modulmontagestruktur erfolgte durch *CWF*, einem langjährigen Partner von GOLDBECK SOLAR, der bereits die Struktur für Saran lieferte. Die Umspannstation besteht aus einem SIEMENS-Leistungstransformator (220 kV) und einer SIEMENS-Schaltanlage (20 kV) sowie weiteren Komponenten namhafter Hersteller.

GOLDBECK SOLAR und seine Tochtergesellschaften erbrachten EPC (Engineering, Procurement, Construction) sowie Betriebs- und Wartungsdienstleistungen für das Projekt.

Akadyr-Erweiterung

Die Erweiterung von Akadyr, ein 26-MWp-PV-Solarprojekt in Zentralkasachstan, ist die zweite Phase des bestehenden 50-MWp-Projekts Akadyr (Phase I) und das dritte Projekt im Besitz des Unternehmens. Der Bau dieses Projekts begann im Mai 2020 und schon im Juni 2020 wurde es in Betrieb genommen.

Diese Solaranlage umfasst einen Testaufbau zum Vergleich der Erträge zwischen mono- und bifacialen Modulen, jeweils in Anordnungen mit unterschiedlichen Neigungswinkeln und Erhebungen. Die aus diesem Test resultierenden Daten werden das Unternehmen einen Schritt weiter in Richtung eines besseren Verständnisses dieser Technologie bringen. Der Hauptvorteil wird die Verbesserung der nivellierten Stromkosten sein. Nach nur einem Jahr wird das Unternehmen in der Lage sein, nachhaltige Schlussfolgerungen zu ziehen und die Auswirkungen unterschiedlicher Wetterbedingungen zu vergleichen.



Die Module kommen von *Canadian Solar*; die Wechselrichterstation (inkl. Transformator und Schaltanlage) erbrachte wiederum die Fa. *Sungrow*. Die Modulmontagestruktur lieferte CWF, der langjährige Partner von GOLDBECK SOLAR, der bereits die Struktur für Saran und Phase I geliefert hatte.

GOLDBECK SOLAR und seine Tochtergesellschaften realisierten EPC (Engineering, Procurement, Construction) sowie Betriebs- und Wartungsdienstleistungen für das Projekt.

Mehr als Solarprojekte

Die Vorteile der ausländischen Investitionen werden den Bewohnern der Region mehrere zusätzliche Vorteile bringen, nicht nur die Produktion sauberer Energie und die Schaffung stabiler lokaler Arbeitsplätze für mehr als 15 Jahre.

Unmittelbar nach Abschluss des ersten Projekts führte die Entwicklergruppe ein aktives Maßnahmenpaket zur wirksamen Unterstützung der lokalen Gemeinschaft ein. Insbesondere wurden 185 000 US-Dollar für den öffentlichen Saran-Fonds bereitgestellt, als einmalige finanzielle Unterstützung für die Umsetzung lokaler Initiativen zum Bau eines Eingangsbogens in die Stadt, zur Reparatur des Dachs von Wohngebäuden, zur Organisation des Stadtfestes der Robotik, zum Kauf von Desinfektionsmitteln, zur spezifischen Hilfe für Behinderte, Waisenkinder und kinderreiche Familien.

Das GOLDBECK SOLAR Team in Kasachstan entwickelte seinerseits gemeinsam mit den lokalen Behörden ein Konzept zur Unterstützung von Initiativen, die zur Entwicklung aller Bereiche rund um diese Projekte beitragen sollen.

Der Plan sieht eine Investition von 30000 US-Dollar für den Bau eines Erholungsgebiets am Standort der natürlichen Wasserquelle im Dorf Axu-Ayuly vor. Das Konzept beinhaltet die Begrünung des Gebietes und seine Aufwertung mit Spielplätzen für Kinder, Erholungszonen für Jugendliche und die lokale Bevölkerung.

Darüber hinaus wurde vereinbart, während 15 Jahren jährliche Zahlungen in Höhe von 10000 US-Dollar an den Distrikt Shet zu leisten, die für Bildungszuschüsse und Jugendprojekte vorgesehen sind.

GOLDBECK SOLAR arbeitet auch eng mit der *Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung* (EBRD) zusammen, um einen „Fahrplan“ zur Einbeziehung von Frauen in den Sektor der Erneuerbaren Energien in Kasachstan aufzustellen. Es wird eine Partnerschaft mit lokalen Bildungsanbietern aufgebaut, um das Bewusstsein zu erhöhen und den Zugang zu Bildung für Frauen im Sektor der Erneuerbaren Energien zu fördern. Als Teil einer solchen Initiative werden Ausbildungs- und Praktikumsmöglichkeiten für Studentinnen von lokalen Berufsschulen und Universitäten im Bereich der Erneuerbaren Energien angeboten. Eine solche Initiative wird in Partnerschaft mit der Regierung Kasachstans entwickelt werden.

GOLDBECK SOLAR ist dankbar für die professionelle und zuverlässige Zusammenarbeit mit öffentlichen und privaten Partnern in Kasachstan und insbesondere in Karaganda. Vertrauen ist die Grundlage für Investitionen und wirtschaftliche Entwicklung.

GOLDBECK SOLAR GmbH

Goldbeckstraße 7

69493 Hirschberg

✉ www.goldbecksolar.com

goldbecksolar



Blick auf Almaty vor Sonnenuntergang



Almaty City. Park des Ersten Präsidenten

Die Hauptgrundlage von Siemens: Die Fähigkeit, innovativ zu denken und dann zu handeln

Interview mit Herrn Dr. Alexander Liberov, CEO of Siemens Russland und Zentralasien



CCP: *Siemens ist seit mehr als 20 Jahren erfolgreich in Kasachstan präsent. Wie ist der Vorstand aufgebaut: Deutsch-Kasachisch oder nur Kasachisch?*

A. Liberov: Für Siemens ist Kasachstan ein russisches und zentralasiatisches Zweigland. Ich leite die gesamte Region, und Kasachstan hat seinen eigenen lokalen Geschäftsleiter, Sergej Karpets. Er hat früher in unserem russischen Büro gearbeitet und verfügt über operative Geschäftserfahrung in Kasachstan. Vor ihm hatten wir Manager aus Deutschland und anderen Ländern. Dies ist das für die *Siemens Global Group* übliche Standard-Rotationsverfahren für das Top-Management regionaler Unternehmen.

CCP: *Welcher Managementstil wird praktiziert: ein speziell deutscher Siemens-Stil oder ein kasachischer?*

A. Liberov: Da Siemens ein globales Unternehmen ist, fällt es mir schwer, nur über deutschen oder lokalen Führungsstil zu sprechen. Wir haben ein multinationales Team. Ich denke, die Hauptgrundlage unseres Corporate-Management-Ansatzes ist die Fähigkeit, innovativ zu denken und dann zu handeln. Innovation hat dazu beigetragen, dass Siemens von einem kleinen Familien-Startup zu einem modernen internationalen Unternehmen herangewachsen ist. Wir arbeiten mit unseren Partnern, Kunden und Lieferanten zusammen, um unsere aktuellen Ideen in innovative Produkte umzusetzen und sie dann auf den Markt zu bringen. Eine solche Zusammenarbeit liegt in der DNA von Siemens: Co-Ideen, Co-Kreation mit Kunden, Lieferanten, Start-ups, Universitäten und einzelnen Experten von Anfang an und während des gesamten Produktlebenszyklus. Das ist sowohl außen als auch innen zu unserer guten Praxis geworden.



CCP: *Was ist – nach Ihren Erfahrungen – das Besondere an der Organisationskultur in Kasachstan im Vergleich zu der in Deutschland?*

A. Liberov: Während meiner Karriere bei Siemens habe ich in mehreren Ländern gearbeitet, darunter in Deutschland, Singapur, den USA und jetzt in Russland. Die Kulturen variieren von Land zu Land mit sehr unterschiedlichen politischen Systemen und Geschäftsansätzen. In Kasachstan ist es wie in jedem Land, in dem ich gearbeitet habe, wichtig, die Sprache Ihrer Kunden zu sprechen, ihnen zuzuhören, die lokale Kultur zu verstehen und eine starke langfristige Beziehung zu Ihren Kunden, Geschäftspartnern und der Regierung aufzubauen. Natürlich haben wir als multinationales Unternehmen bestimmte internationale Standards und Prinzipien, die für alle Länder gleich sind. Die regionale Vertretung von Siemens auf der ganzen Welt ist eine unserer Stärken. Daher konzentrieren wir die Unternehmensanstrengungen stark auf die Entwicklung unserer Mitarbeiter vor Ort und bieten ihnen Karrieremöglichkeiten in ihrem eigenen Land sowie international. Wenn Sie offen für neue Erfahrungen und neue Geschäftskulturen bleiben, können Sie erfolgreich mit uns zusammenarbeiten.

CCP: *Welche Probleme mussten Sie im Allgemeinen bei der Leitung Ihrer zahlreichen Projekte überwinden?*

A. Liberov: Ich glaube, die größte Herausforderung für jeden großen internationalen Spieler ist die Fähigkeit, sich schnell auf die sich schnell verändernde Welt einzustellen. Nur wer sich schnell anpassen kann, wird erfolgreich sein beim Vorwärtsgen, wenn er solche Anpassungen in einem sich ständig ändernden Umfeld vornimmt. Im August 2018 gab das Unternehmen die Umsetzung seiner Strategie Vision 2020+ bekannt. Das ist wahrscheinlich die größte Umstrukturierung, die das Unternehmen in mehr als 170 Jahren seiner Geschichte erlebt hat. Unser Ziel ist es, bestimmten Geschäftsbereichen von Siemens mehr unternehmerische Freiheit zu geben. Durch die Umstrukturierung kann Siemens schnellere Entscheidungen treffen, Bürokratie abbauen, sich stärker auf seine Kunden konzentrieren und damit die Anforderungen und Interessen der Konzernbranche voll erfüllen.

CCP: Wie finden Sie im Land das notwendige qualifizierte Personal für Ihre Projekte in sehr unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen?

A. Liberov: Schon seit der Eröffnung unseres Büros in Kasachstan arbeiten wir mit den führenden lokalen Instituten und Universitäten zusammen. Es gibt Schulungsprogramme für fortgeschrittene Studenten, die Siemens-Geräte als Schulungshilfen verwenden. Wir halten auch Vorlesungen und Vorträge für Kundenspezialisten und bieten Präsentationen über unsere neuen Produkte und Lösungen für verschiedene Branchen.

Im Rahmen des Memorandums, das Siemens und die kasachische Regierung in diesem Jahr unterzeichnet haben, beabsichtigen wir beispielsweise, eine technologische Zusammenarbeit zu entwickeln, die auf die Digitalisierung von Schlüsselindustrien und die Anhäufung von lokalem technologischem Know-how für die digitale Fertigung abzielt, einschließlich neuer Methoden wie der additiven Fertigung. Wir wollen Arbeitsgruppen innerhalb von Digital-Factory-Projekten einrichten, die sich aus Siemens-Spezialisten, Universitäten und Startup-Mitarbeitern zusammensetzen. Es ist auch geplant, Labore für Universitäten einzurichten, die auf Automatisierungstechnologien auf Basis von Siemens-Geräten spezialisiert sind.

CCP: In Kasachstan gibt es viele ausländische Unternehmen. Wie motiviert Siemens die Menschen in diesem Land, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und bei Ihnen zu bleiben?

A. Liberov: Wir wissen, dass Menschen unser wichtigstes Kapital sind. Wir haben Anreizsysteme: Unsere Mitarbeiter werden sowohl in Kasachstan als auch im Ausland geschult und erhalten attraktive Sozialversicherungspakete und Bonuspläne. Was zählt ist: Teilt der Mitarbeiter die Werte von Siemens? Möchte er oder sie Teil dieses Unternehmens sein, das führend in Innovation und Digitalisierung ist? Ich glaube, dass das die beste Selbstmotivation ist.

CCP: Im Arbeitsleben können Konflikte zwischen Teamleitern und Mitgliedern oder zwischen Mitgliedern des Managements auftreten. Wie lösen Sie Konflikte in Kasachstan erfolgreich?

A. Liberov: Der beste Weg, einen Konflikt zu lösen, ist eine offene Diskussion und ein offener Dialog. Wir haben ihn auf allen Ebenen – mit unseren Kunden, unserem globalen Management und mit jedem einzelnen Mitarbeiter.

CCP: Was würden Sie, aufgrund Ihrer mehr als 20-jährigen Erfahrung, künftigen deutschen Unternehmen, die in Kasachstan starten, empfehlen, um in ihrer Geschäftstätigkeit in diesem zentralasiatischen Land erfolgreich zu sein?

A. Liberov: In erster Linie müssen Sie die Bedürfnisse eines Landes verstehen, in das Sie Ihr Unternehmen einbringen. Wir führen aus gutem Grund Treffen auf höchster Ebene mit örtlichen Autoritäten durch. Es ist wichtig, die aktuellen Prioritäten der Führung des Landes zu kennen.

Zweitens müssen Sie die besten Qualitätslösungen und -dienstleistungen auf dem Markt anbieten.

Drittens müssen Sie die lokalen Marktspezifikationen berücksichtigen, Ihre Kunden und Partner im Land persönlich treffen und den Dialog mit ihnen aufrechterhalten.

CCP: Vielen Dank, sehr geehrter Herr Dr. Liberov, für den Einblick, den Sie künftigen deutschen Investoren in Kasachstan gewähren, in die Art und Weise, wie Siemens in diesem attraktiven asiatischen Land seit mehr als 20 Jahren erfolgreich ist.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

Siemens in Kasachstan



Siemens ist seit 1994 in Kasachstan und ist bestrebt, alle seine traditionellen Geschäftsbereiche in diesem Land zu entwickeln. Das Unternehmen ist aktiv an der Modernisierung der wichtigsten Wirtschaftszweige und der Infrastruktur beteiligt und hat bereits Dutzende Großprojekte in den Bereichen Erdölförderung, Erdöl- und Gasverarbeitung, Metallurgie, Stromerzeugung, Gesundheitswesen u. a. umgesetzt.

Siemens legt großen Wert auf Lokalisierung und steht in ständigem Kontakt mit kasachischen Partnern und Behörden, um gemeinsam nach Wegen zur Umsetzung aktueller und neuer Projekte zu suchen.

Die Priorität des Unternehmens liegt auf neuen Energie- und Infrastrukturlösungen sowie der Einführung digitaler Innovationstechnologien in Betrieben. Viele Branchen brauchen Modernisierung, und Siemens ist bereit, diesen Prozess zu fördern, indem es als Technologiepartner fungiert und seine umfassende Implementierungskompetenz teilt.

Seit 26 Jahren in Kasachstan, schließt Siemens eine Reihe von Großprojekten von nationaler Bedeutung ab. Zu den größten gehören die Herstellung von Kompressoreinheiten mit SGT-400 Gasturbinenantrieben von je 13,4 MW für die Bozoy Verdichterstation der Gasleitung *Beineu-Bozoy-Shymkent*; Lieferung von 4 Gasturbinenanlagen für Kraftzentrale des gaschemischen Komplexes *Karabatan*; Lieferung von 23 Gaskompressoren für *Kasachstan-China* Gasleitung (Teil der

transnationalen Gasleitung *Zentralasien – China*, die Turkmenistan, Usbekistan und Kasachstan durchquert). In der Transportbranche wurden Projekte wie die Ausstattung der modernen Ausrüstung der Eisenbahnanlage in Aktobe und die Lieferung von Traktionsmotoren und Steuerungssystemen für 22 Personenlokomotiven realisiert. Im Jahr 2017 wurde das *Smart City' Projekt – Almaty Beleuchtung* gestartet. Durch die Modernisierung der Außenbeleuchtung konnten Strom- und Betriebskosten um 30 bis 50 Prozent gesenkt werden.

Am 14. Februar 2020 unterzeichneten Siemens und die Regierung Kasachstans im Rahmen der Münchner Sicherheitskonferenz ein *Memorandum of Understanding*, das die Grundlage und den „Fahrplan“ der zukünftigen Zusammenarbeit bildet.

Das Memorandum wurde von *Roman Sklyar*, dem Stellvertretenden Premierminister der Republik Kasachstan, und *Alexander Liberov*, dem CEO von Siemens in Russland und Zentralasien, unterzeichnet.

Die Regierung Kasachstans und Siemens einigten sich auf eine Zusammenarbeit in verschiedenen Bereichen wie industrielle Digitalisierung und Automatisierung, intelligente Energieübertragung und -verteilung sowie nachhaltige Stromerzeugung.

Die Partner haben Interesse an einer gemeinsamen Entwicklung der technologischen Zusammenarbeit bei der Digitalisierung wichtiger Industrien und dem Aufbau lokaler Erfahrungen im Bereich der digitalen Fertigung, einschließlich neuer Methoden wie additive Fertigung. Das Dokument beschreibt die Beteiligung der Parteien an



Pilotprojekten *Digitale Fabrik*, die die Gründung der Arbeitsgruppen von Siemens-Fachkräften, Universitäten und Startups beinhalten. Es ist auch geplant, Laboratorien für Universitäten zu schaffen, die auf Automatisierungstechnologien auf Basis von Siemensausrüstungen spezialisiert sind.

Was die intelligente Energieübertragung und -verteilung betrifft, werden die Vertragsparteien einen Plan für die Entwicklung der Stromversorgung für Kasachstan erstellen, der fortschrittliche Technologien und Ausrüstungen verwendet, einschließlich der Nutzung digitaler intelligenter Stromnetze, modernster Energieübertragungslösungen (z. B. Hochspannungsgleichstrom). Die Parteien erwägen auch, digitale Zwillinge für die Stromnetze von Nur-Sultan und mehreren anderen Großstädten Kasachstans zu schaffen, die helfen werden, Stromausfälle in der Zukunft zu vermeiden und die Zuverlässigkeit der Stromversorgung der Stadt zu verbessern.

Im Energiebereich wird vorgeschlagen, den Übergang von traditionellen Dampfkraftwerken zu einem kombinierten Zyklus zu erwägen, um die Produktivität zu erhöhen und den Kraftstoffverbrauch zu verringern. Es wird erwartet, neue Projekte für Gaskraftwerke, Windenergie und strategische Partnerschaft auf Gasturbinen- und Kompressoranlagen zu diskutieren.

„Die Geschäftsentwicklung in Kasachstan ist für uns sehr wichtig, da unser Unternehmen in allen traditionellen Geschäftsbereichen hier tätig ist. Wir hoffen, dass unsere Zusammenarbeit in den genannten Bereichen weiterhin erfolgreich ist und sich positiv auf die Wirtschaft des Landes auswirken wird. Das Memorandum legt den Schwerpunkt auf die Entwicklung lokaler Kompetenzen, einschließlich der Ausbildung von Fachkräften für die Arbeit mit fortschrittlichen Technologien, was wiederum der Schlüssel zur Anwendung innovativer Lösungen in der Industrie und in den Produktionsstätten Kasachstans ist“, betonte Alexander Liberov.

TOO Siemens

Khadzhy Mukan Str. 22/5
„Khan-Tengri“ Business Center,
050059 Almaty, Kazakhstan

☎ +7 727 2449900

✉ too.kz@siemens.com

🌐 www.siemens.kz

SIEMENS



Nur-Sultan, Nazarbayev-Universität



Nur-Sultan, Atyrau-Brücke

Kundennähe und Partnerschaftsstil – BASF Erfolgsfaktoren in Kasachstan und Zentralasien

Interview mit Frau
Saule Baitzhaunova, Managing
Director, BASF Central Asia LLP



CCP: Frau Baitzhaunova, BASF Central Asia ist seit vielen Jahren erfolgreich in Kasachstan aktiv. Was sind Ihre Erfolgsfaktoren?

S. Baitzhaunova: Ich würde sagen, Nähe zum Kunden und partnerschaftlicher Umgang mit ihnen. Wir arbeiten in einem aufstrebenden Markt, daher ist agil sein und sofort auf die Bedürfnisse der Kunden zu reagieren eine Schlüsselfunktion. Entsprechend unserer Firmenstrategie steht der Kunde im Mittelpunkt von allem, was wir tun. Wir sehen unsere Kunden als unsere nächsten Partner und tun alles, um zu ihrem künftigen Erfolg beizutragen

CCP: Wie schätzen Sie das heutige Investmentklima ein, im Vergleich zu den ersten Jahren Ihrer Firma in Kasachstan?

S. Baitzhaunova: Die ganze Welt befindet sich derzeit in einem ernsthaften Wandel, aufgrund der Covid-19-Pandemie und ihrer Folgen, die alle Aspekte unseres Lebens betreffen. Und Kasachstan ist keine Ausnahme. Diese Herausforderungen haben das BASF-Geschäft weltweit beeinflusst. Der Vorteil der BASF bei der Bewältigung der Herausforderungen ist ihr vielfältiges Portfolio, das uns hilft, die Nachteile dieses turbulenten Jahres abzumildern. Neben der Krise sehen wir auch einige klare Geschäftsmöglichkeiten in Kasachstan, die uns Sicherheit für das potenzielle Wachstum geben.

CCP: Wie effektiv ist die Interaktion Ihres Unternehmens mit Behörden und wie erleben Sie die Unterstützung durch die Regierung?

S. Baitzhaunova: Unser Unternehmen betrachtet die Regierung als wichtigen Partner und Stakeholder. Wir sind davon überzeugt, dass Transparenz, Proaktivität und Nachhaltigkeit im Dialog, in dem das



Frau Saule Baitzaunova, Managing Director BASF Central Asia mit Ivan Geluyta, Regional Business Partner Services – Russia & CIS, Rustam Atakhanov CFO, Global Digital Services, und Sabina Ainazarova, Persönliche Assistentin des MD & Corporate Communications Specialist.

Unternehmen Probleme hervorhebt und anspricht, die die chemische Industrie betreffen können, die Kernaspekte einer fruchtbaren Zusammenarbeit mit Regierungsstellen sind. Wir bemühen uns, in Fragen der Regulierung, der Verabschiedung von Gesetzen und der Politik eng mit der Regierung zusammenzuarbeiten, um die Schaffung eines komfortablen Marktes für die Firma zu erleichtern. Darüber hinaus führt unser Unternehmen über Arbeitsgruppen und Verbände der Industrie öffentliche Diskussionen mit Regierungsbeamten. Hier engagieren wir uns, diskutieren und setzen uns für öffentliche Maßnahmen ein, die die chemische Industrie unterstützen.

CCP: Ist die BASF in Kasachstan als rein deutsches Unternehmen oder als Fusion oder Joint Venture registriert?

S. Baitzhaunova: Die BASF Zentralasien ist in Kasachstan in LLP-Form registriert. 100 % der Aktien werden von der BASF Nederland B.V. gehalten.

CCP: Die BASF unterhält Einheiten an mehreren Standorten in Kasachstan. Was ist ihr unterschiedliches Profil: nur Produktion oder auch Forschung, Design, Vertrieb und Marketing oder andere?

S. Baitzhaunova: Derzeit gibt es in BASF Kasachstan keine Produktionsstätten. Der Grund dafür ist, dass das weltweite Geschäft mit

Bauchemie von einer privaten Firma gekauft wurde. Jetzt ist die BASF in Kasachstan ein Handelsunternehmen und wir haben 3 Büros in den Städten Almaty, Atyrau und Nur-Sultan.

Die BASF leistet jedoch weiterhin einen Beitrag zur Wirtschaft Zentralasiens, indem sie Produkte und Technologien auf dem neuesten Stand der Technik anbietet. Auch die BASF bemüht sich, tiefes Know-how in den Bereichen Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft zu teilen. Dieses Wissen geben wir gerne über verschiedene Seminare, Workshops usw. An unsere Partner und Kunden weiter. „Sharing is caring“, wie man in Englisch sagt.

CCP: Spüren Sie das besondere Interesse Kasachstans an deutschen Unternehmen, an der Marke „Made in Germany“?

S. Baitzhaunova: Absolut! „Made in Germany“ bedeutet eine hervorragende Qualität und schafft Respekt und Vertrauen auf der ganzen Welt, nicht nur in Kasachstan. Alle deutschen Unternehmen haben ihre Produktivität und die Fähigkeit bewiesen, die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen.

CCP: Wie finden Sie das erforderliche qualifizierte Personal – nur in Kasachstan oder auch im Ausland, z. B. in den asiatischen Nachbarländern?



Blick zum Nördlichen Tien Shan Gebirge von Almaty aus.

S. Baitzhaunova: Wir bei der BASF glauben, dass Menschen der Schlüssel zu unserem langfristigen Erfolg sind und dass Talent in jedem Menschen steckt. Wir sind offen für alle Kandidaten, die inspiriert sind, lokal und international in unserem Team zu sein. Alle unsere offenen Stellen werden intern ausgeschrieben, damit sich unsere derzeitigen Mitarbeiter aus verschiedenen Regionen bewerben oder Referenzen über das Programm „Ich empfehle“ bereitstellen können. Das Programm bietet allen Mitarbeitern die einmalige Gelegenheit, nicht nur über die eigene Entwicklung nachzudenken, sondern auch ihren Freunden und ehemaligen Kollegen zu helfen, innerhalb der BASF ihren Platz zu finden und sich zu verwirklichen. Alle offenen Stellen werden auch extern über den Karrieresektor der Unternehmensseite, LinkedIn und andere Quellen ausgeschrieben.

CCP: Bieten Sie jungen Menschen eine professionelle Karriere durch die bekannte deutsche duale Ausbildung an?

S. Baitzhaunova: Wir arbeiten mit Schulen und Universitäten zusammen, um mit der jungen Generation in Kontakt zu treten. Jährlich bieten wir verschiedene Praktikumsprogramme für Absolventen oder Studenten an, die ihre Fähigkeiten und Kenntnisse üben und von unseren Managern lernen möchten.

Ich glaube, dass unsere junge Generation sehr intelligent, talentiert und kreativ ist – sie sind unsere Zukunft. Deshalb sind wir sehr offen und entwickeln unsere Kanäle und Programme für die Zusammenarbeit und Beschäftigung junger Talente.

Unsere Praktikumsstellen sind auch auf unserer Karriereseite verfügbar und werden über die Karrierezentren der Universitäten ausgeschrieben. Darüber hinaus nehmen wir an Jobmessen und Studentenveranstaltungen wie dem Challenge Cup teil.

CCP: Welche vielversprechenden Bereiche für eine Zusammenarbeit in Kasachstan würden Sie deutschen Unternehmen empfehlen, die bereit sind, jetzt zu starten?

S. Baitzhaunova: Kasachstan ist ein sehr vielfältiger Markt, der von Öl und Gas, Landwirtschaft, Kommunikation, Transport bis hin zu verarbeitenden Industrien und Bergbau reicht. Ich kann nur wiederholen, dass der Markt riesig ist und die Chancen da sind.



Saule Baitzhaunova (MD) und Rustam Atakhanov (CFO) im Arbeitsgespräch.

CCP: Was würden Sie deutschen Unternehmen empfehlen, die beabsichtigen, in Kasachstan zu investieren, zu tun, um erfolgreich zu sein?

S. Baitzhaunova: Um einen Vorschlag zu machen, würde ich sagen, Marktinformationen, vorbereitende umfassende Arbeit an Fakten und Zahlen, beginnend mit Grundlagen wie Marktuntersuchung, Vorschriften, Steuern und so weiter. Und sobald die Ergebnisse der Analyse vielversprechend aussehen, sollte eine Geschäftsentscheidung getroffen werden. Dann natürlich die Besonderheiten der lokalen Mentalität und Kultur verstehen. Schließlich über den Tellerrand hinaus denken und in der Lage sein, den deutschen Ansatz mit asiatischer Flexibilität anzuwenden.

CCP: Vielen Dank, verehrte Frau Baitzhaunova, für Ihre sehr interessanten Statements.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

BASF Zentralasien LLP



Der Hauptsitz von *LLP BASF Central Asia* befindet sich in Almaty und ist ein regionales Zentrum für die Märkte von Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan. Das Unternehmen ist seit mehr als 25 Jahren in Zentralasien aktiv. In der vergangenen Zeit hat sich die *BASF Zentralasien* mit innovativen Lösungen und hochwertigen Materialien für unsere nachhaltige Zukunft den Ruf eines starken Partners und sozial verantwortlichen Unternehmens erworben.



Park View Business Center und „28 Panfilov Soldiers“ Park

Am 1. April 2020 trennte sich die *Division Chemical Construction*, eine der größten Schlüsselindustrien in der Region, von der *BASF Zentralasien*.

Geschäftsführer der BASF in Kasachstan und Leiter des Länderclusters Zentralasien ist *Saule Baitzhaunova*.

Weitere Informationen unter:
www.basf.kz.



Park View Business Center



Almaty city

Über BASF

Bei der BASF schaffen wir Chemie für eine nachhaltige Zukunft. Wir verbinden wirtschaftlichen Erfolg mit Umweltschutz und sozialer Verantwortung.

Mehr als 117 000 Mitarbeiter der *BASF-Gruppe* arbeiten daran, zum Erfolg unserer Kunden in nahezu allen Branchen und in fast allen Ländern der Welt beizutragen. Unser Portfolio ist in sechs Segmente unterteilt: Chemikalien, Materialien, Industrielösungen, Oberflächentechnologien, Ernährung und Pflege sowie Agrarlösungen. Die BASF erzielte 2019 einen Umsatz von 59 Milliarden Euro. Die BASF-Aktien werden an der *Börse in Frankfurt (BAS)* und als *American Depositary Receipts (BASFY)* in den USA gehandelt.

Weitere Informationen unter www.basf.com

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

BASF Central Asia LLP

Kunaev Str. 77
Park View Office Tower, 7th Fl.
050000 Almaty, Kazakhstan

Contact:

Sabina Ainazarova
Corporate Communications Specialist
☎ +7 727 222 12 88-115, Mobile: +7 701 713 39 62,
✉ sabina.ainazarova@basf.com





Nur-Sultan, Esmerald Quarter, Verwaltungskomplex

Stärkung unserer Präsenz in Kasachstan

Interview mit Herrn Oliver Pfann,
Business President Region Europe
East, Linde GmbH



Im Dezember 2019 hat Linde mit der Unterzeichnung eines *Memorandum of Understanding* mit dem kasachischen nationalen Öl- und Gasbetreiber *KazMunaiGaz* einen weiteren Meilenstein in Kasachstan erreicht. *Oliver Pfann, Business President Region Europe East* beantwortet unsere Fragen:

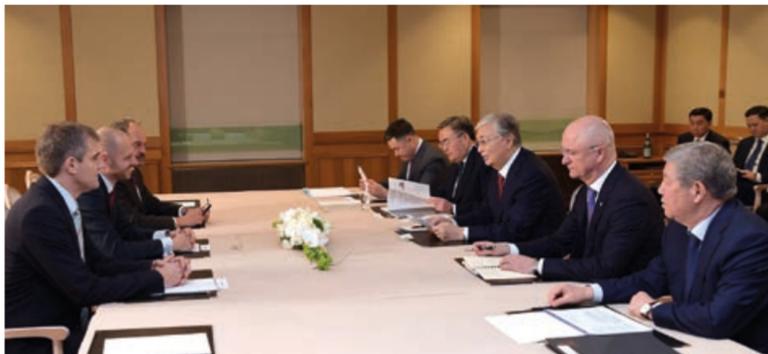
CCP: *Was ist der Inhalt dieses Memorandums?*

O. Pfann: Das Dokument spiegelt die Absicht der Parteien wider, im Bereich der Produktion, des Technologietransfers, der Ausbildung des Personals und des Erfahrungsaustauschs bei der Nutzung und Verarbeitung von Erd- und Ölquellengas auf dem Gebiet der Republik Kasachstan zusammenzuarbeiten. Es unterstreicht auch das Engagement von Linde für Kasachstan als Schlüsselmarkt in Zentralasien.

CCP: *Möchten Sie die Zeremonie und das unterzeichnete Dokument etwas näher erläutern?*

O. Pfann: Ich bin überzeugt, dass das *Memorandum of Understanding* dem Gasverarbeitungsgeschäft und unserer zukünftigen Partnerschaft einen neuen Impuls geben wird. Im Oktober 2019 diskutierten *KazMunaiGaz* und Linde die Möglichkeit, ein Joint Venture für die Umsetzung des Projekts zum Bau einer Gasaufbereitungsanlage in der Stadt Zhanaozen in der Region Mangistau in Kasachstan zu gründen.

CCP: *Wurde der Präsident Kasachstans, Kassym-Jomart Tokayev, während seines offiziellen Besuches über die Aktivitäten der Firma im Lande und ihre Zukunftspläne informiert?*



Oliver Pfann, Business President Region Europe East, und Christian Bruch, ehemaliger CEO von Linde Engineering bis März 2020, beim Treffen mit Kasachstans Präsidenten Kassym-Jomart Tokayev in Berlin.

O. Pfann: Im Jahr 2013 investierte Linde rund 95 Millionen Euro in eine hochmoderne Luftzerlegungsanlage in Temirtau. Das neue Werk versorgt das Stahlwerk von Arcelor Mittal Temirtau JSC mit Sauerstoff, Stickstoff und Argon. Für Linde wurde der Markteintritt in Kasachstan zu einer echten Erfolgsgeschichte, und wir sind stolz darauf, Ihnen mitteilen zu können, dass wir weitere 80 Millionen Euro in ein zweites Werk in Temirtau investiert haben. Das neue Werk hat im Juli dieses Jahres die Produktion aufgenommen und wird unsere Präsenz in Kasachstan weiter stärken.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

Linde GmbH

Linde Engineering
Dr.-Carl-von-Linde-Str. 6 – 14
82049 Pullach
Deutschland

TOO Linde Gas Kazakhstan

Al-Farabi Blvd. 17/1
050059 Almaty
Complex Nurlıy Tau, Block 5B, Office 12
☎ +7 (727) 224-54-40
📠 +7 (727) 224-54-42



Ein Jahrzehnt produktive Zusammenarbeit

2010 eröffnete Linde sein erstes Büro in Kasachstan. Heute ist Linde eines der aktivsten internationalen Chemieunternehmen in Kasachstan und mit beiden Hauptgeschäftsbereichen – *Linde Gas* und *Linde Engineering* – vor Ort präsent. Entsprechend breit ist die Palette der angebotenen Leistungen: Engineering, Beschaffung, Montage und Betrieb von Anlagen sowie Vertrieb von technischen Gasen. Das Portfolio umfasst auch Wasserstoff-Technologien und Lösungen für die Dekarbonisierung und die Verbesserung des CO₂-Ausstoßes der Kunden.

Mit rund 170 Millionen Euro gehört das Unternehmen zu den größten deutschen Investoren in Kasachstan. Der Linde Hauptsitz, wo auch das Vertriebsteam für die Region Zentralasien arbeitet, befindet sich in der größten Stadt des Landes, in Almaty, im Südosten von Kasachstan.

Sauerstoff für die Stahlindustrie

2013 ging die erste Luftzerlegungsanlage ans Netz. Linde Gas Kasachstan versorgt damit eine Tochtergesellschaft des weltweit führenden Stahlunternehmens Arcelor Mittal in Temirtau mit unterschiedlichen Industriegasen. Unter anderem produziert ASU1 2000 Tonnen Sauerstoff pro Tag. Sauerstoff, der bei der Stahlerzeugung



Luftzerleger-Anlage, gebaut von Linde in Temirtau, Kasachstan.



Linde Trailer für kryo-verdichteten Wasserstoff.

benötigt wird, um störende Begleitelemente wie Kohlenstoff, Silicium, Schwefel und Phosphor aus dem Roheisen zu entfernen. Der im Juli 2020 in den Produktionsbetrieb übergegangene Luftzerleger in Temirtau stellt die zweite Phase der Zusammenarbeit mit Arcelor Mittal dar. Am Bau von ASU2 waren 300 lokale Mitarbeiter beschäftigt.

Grundlage für weitere Großinvestitionen

Schon im November 2019 hatte Linde zusammen mit Kasachstans nationalem Öl- und Gasunternehmen *KazMunaiGaz* ein *Memorandum of Understanding* unterschrieben und damit die Grundlage für weitere Großprojekte gelegt. Das Dokument spiegelt den festen Willen beider Parteien wider, auf dem Gebiet der Produktion, des Technologietransfers, der Ausbildung von Personal und des Erfahrungsaustauschs bei der Nutzung und Verarbeitung von Erdgas und Erdölbohrlochgas auf dem Territorium der Republik Kasachstan zusammenzuarbeiten.

„Ich bin überzeugt, dass die Absichtserklärung dem Gasverarbeitungsgeschäft und unserer künftigen Partnerschaft einen neuen Impuls geben wird und dem Wirtschaftsleben Kasachstans und der Öl- und Gasindustrie Kasachstans Investitionen, Technologien und neue Arbeitsplätze bringen wird“, sagte bei der Unterzeichnungszereemonie in Berlin *Alik Aidarbayev*, Vorstandsvorsitzender von *KazMunaiGaz*. Teil der Gespräche über die gemeinsame Entwicklung zukünftiger Projekte war auch ein mögliches Joint Venture zur Umsetzung des Baus einer Gasaufbereitungsanlage in der Stadt Zhanaozen, in Kasachstan.

Eine Million sichere Arbeitsstunden

Der Bau der zweiten Luftzerlegungsanlage in Temirtau ist in mehrerlei Hinsicht vorbildlich, auch was die Sicherheit auf der Baustelle anlangt: Ende Januar 2020 hatte das Team vor Ort eine Million Arbeitsstunden geleistet, ohne einen einzigen Zwischenfall mit Fehlzeit verzeichnen zu müssen. Das ist auch im globalen Maßstab Benchmark, vor allem, wenn man die extremen klimatischen Bedingungen mit Temperaturen zwischen -40°C im Winter und 40°C im Sommer berücksichtigt. Umfangreiche Kommunikationsmaßnahmen und eine sorgfältige Planung halfen dabei, jeden einzelnen der multikulturellen Belegschaft zuverlässig zu erreichen.

Viele weitere Möglichkeiten

Linde ist schon heute einer der führenden Industrie-Gase-Produzenten in der Region Zentralasien und liefert in Kasachstan hergestellte Produkte an viele lokale Industrien: Krankenhäuser, Maschinenbauunternehmen, Lebensmittelproduzenten, Verpackungsunternehmen. Kurz: Die Liste der Kunden reicht von Speiseeisherstellern bis zu Betreibern von Anlagen für Satellitentests. Zusätzlich arbeitet das Unternehmen laufend an weiteren nachhaltigen Lösungen durch das Design hocheffizienter Anlagen und durch die Verbesserung von Effizienz und Leistung bestehender Anlagen. Gerade die Grundstoffindustrie birgt in einem rohstoffreichen Land wie Kasachstan noch viele Möglichkeiten, Projekte gemeinsam voranzubringen.

Linde GmbH

Linde Engineering
Dr.-Carl-von-Linde-Str. 6 – 14
82049 Pullach
Deutschland

TOO Linde Gas Kazakhstan

Al-Farabi Ave. 17/1
Complex Nurlıy Tau
Block 5B, Office 12
050059 Almaty
☎ +7 (727) 224-54-40
📠 +7 (727) 224-54-42





Luxushotel Rixos Khadisha Shymkent, direkt an der historischen Seidenstraße gelegen, erste Empfehlung für Geschäftsreisende.

(vgl. <https://www.rixos.com/de/hotel-resort/rixos-khadisha-shymkent>)



Royal Club Fitness & Spa Shymkent, die modernste Sportanlage dieser südkasachischen Metropole (<https://royalfitness.kz>)

HeidelbergCement Erfolgsfaktoren: höchste Qualität – schnelle Lieferung – bester Service



Interview mit Herrn Wojciech Halat,
General Manager, HeidelbergCement
in Kasachstan

CCP: Beschreiben Sie bitte Ihre Erfolgsgeschichte in Kasachstan.

W. Halat: HeidelbergCement, seit 2005 in Kasachstan präsent, ist einer der weltweit führenden Hersteller von Baustoffen, seit er die Bukhtarma Cement Company, eine der größten Zementwerke des Landes, übernommen hat. Wir können daher stolz sagen, dass wir dieses Jahr (2020) das 15. Jubiläum erfolgreichen Betriebs von HeidelbergCement in Kasachstan feiern.

HeidelbergCement baut seine Präsenz in Kasachstan kontinuierlich aus. Neben der Bukhtarma Cement Company gehören zwei weitere Zementwerke zur HeidelbergCement Group: CaspiCement und Shymkentcement.

Durch Investitionen in Produktionsanlagen, Einführung neuer Technologien und Übernahme von europäischen Standards möchte HeidelbergCement die hohen Anforderungen der kasachischen Verbraucher vollständig erfüllen.

Das Unternehmen bietet eine breite Produktpalette an, die nicht nur Standard-, sondern auch spezialisierte Zementsorten umfasst; deren hohe Qualität entspricht den aktuellen internationalen Standards.

Der Erfolg von HeidelbergCement in Kasachstan basiert darauf, den Verbrauchern ein Produkt mit höchster und stabiler Qualität zu bieten, bei schneller Lieferung und bestem Service.

CCP: Welche Gebiete würden Sie deutschen Firmen als erfolgversprechend für Zusammenarbeit mit KZ empfehlen?

W. Halat: Da Kasachstan Mitglied der Eurasischen Wirtschaftsunion mit einem Markt von mehr als 180 Millionen Menschen ist, verfügt es über

ein großes Logistikpotenzial, das die europäischen Märkte mit Asien verbindet.

Vielversprechende Entwicklungssektoren sind die Branchen Maschinenbau, Lebensmittel, Logistik, Dienstleistungen, Pharma-Industrie und andere Grundstoffindustrien.

CCP: Wie bewerten Sie das Investmentklima in Kasachstan?

W. Halat: Zwischen 2005 und 2017 investierte HeidelbergCement über 500 Mio. € in den Ausbau der Baustoffproduktion in Kasachstan und damit ist die Firma zurzeit der größte deutsche Investor des Landes.

In den Jahren 2013, 2014 und 2016 zeichnete die kasachische Regierung unser Unternehmen für seine Investitionsanstrengungen aus.

CCP: Wie effektiv ist die Interaktion Ihrer Firma mit öffentlichen Institutionen und wie bewerten Sie die Unterstützung durch die Regierung?

W. Halat: HeidelbergCement steht in ständiger Interaktion mit den Behörden des Landes. Die kasachische Regierung versucht alles, was möglich ist, um ausländischen Investoren zu helfen.

Insbesondere beim Bau des neuen CaspiCement-Werks erhielt HeidelbergCement steuerliche Vorteile. Das Modernisierungsprojekt von Shymkentcement JSC wurde in das staatliche Programm „Produktivität 2020“ aufgenommen.



CCP: Wird Ihre Firma die Produktion in Kasachstan erweitern? Welche Pläne haben Sie bzgl. Erweiterung der Produktionslinien und Erhöhung der Kapazität?

W. Halat: HeidelbergCement baut sein Geschäft ständig aus. Jedoch aufgrund der globalen Pandemie plant HeidelbergCement in den nächsten Jahren keine starken Investitionen in die Kapazitätserweiterung.

CCP: Ist Ihre Firma eine ausländische in Kasachstan oder sind Sie ein Joint-Venture mit einem kasachischen Partner eingegangen? Wie bewerten Sie die Partnerschaft?

W. Halat: HeidelbergCement wurde als juristische Person in Kasachstan gegründet und registriert, jedoch mit 100% ausländischem Kapital.

CCP: Wie viele lokale Mitarbeiter gibt es in Ihrem Unternehmen? Hat sich Ihr Unternehmen dem Problem gestellt, ausländische Arbeitskräfte anzuziehen? Wie schnell haben Sie es geschafft, dieses Problem zu beheben?

W. Halat: 99% der Mitarbeiter von HeidelbergCement in Kasachstan sind lokale Mitarbeiter.

CCP: Ist es bekannt, dass KZ ein Binnenland ist, allerdings mit hohem Potential als Transitland. Wie bewerten Sie die Aussicht KZ's als Transitkorridor zwischen China und Europa und anderen Ländern?

W. Halat: Das Transitpotenzial ist hoch, jedoch um sein volles Potenzial auszuschöpfen, muss in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur investiert werden.

CCP: Wie viele lokale Manager sind in Ihrer Firma tätig? Hat Ihre Firma in Betracht gezogen ausländische Arbeitskräfte zu gewinnen? Wie schnell hat Ihre Firma dieses Problem gelöst?

W. Halat: Wir können stolz sagen, dass bei HeidelbergCement als ausländisches Unternehmen in Kasachstan 99% der Mitarbeiter lokale Mitarbeiter sind. Für HeidelbergCement ist es ein Hauptprinzip, in die Mitarbeiter vor Ort zu investieren.

Während der 15-jährigen Tätigkeit in Kasachstan hat HeidelbergCement mehr als 2 Millionen Euro in die Schulung unserer Mitarbeiter in Kasachstan und im Ausland investiert.

Wichtig ist auch, dass Schlüsselpositionen ebenfalls von lokalen Personal eingenommen werden. Unser wichtigstes Kapital sind unsere Mitarbeiter, und wir tun unser Bestes, um menschenwürdige Arbeitsbedingungen, Sozialleistungen und Investitionen in die Ausbildung unserer Mitarbeiter zu gewährleisten.

CCP: Was beeindruckte Sie in Kasachstan vor allen Dingen?

W. Halat: Vor 10 Jahren war ich aktiv am Bau der CaspiCement-Anlage beteiligt. Es war eine schwierige, aber gleichzeitig sehr interessante Zeit, da es uns gelang, mitten in der Wüste ein modernes Zementwerk zu errichten, das heute der führende Zementhersteller ist. Und das haben wir mit lokalen Mitarbeitern geschafft. Nunmehr als General Manager von HeilderbergCement in Kasachstan kann ich mit Sicherheit sagen, dass mich die Offenheit und der Wunsch der Regierung der Republik Kasachstan, mit Investoren zusammenzuarbeiten sowie die Gastfreundschaft der Menschen beeindruckt haben.

CCP: Empfinden Sie das spezielle Interesse von Kasachen für deutsche Firmen und an der Marke "Made in Germany"?

W. Halat: Das Image deutscher Unternehmen und die Marke „Made in Germany“ sind weltweit anerkannt, auch in Kasachstan. Unser Unternehmen ist da keine Ausnahme, jedoch positionieren wir HeidelbergCement meistens mit einer weltweiten Marke.

CCP: Was würden Sie deutsche Firmen empfehlen, die beabsichtigen in KZ tätig zu werden?

W. Halat: Wir empfehlen, sowohl die internen Rechtsvorschriften der Republik Kasachstan zu studieren, als auch die Bedingungen für den Export von Waren und Dienstleistungen in die Märkte Usbekistans, der Eurasischen Wirtschaftsunion und Chinas, da diese Märkte die größten in der Region sind.

CCP: Vielen Dank, sehr geehrter Herr Halat, für Ihre ausführlichen Statements über den Erfolgsweg von HeidelbergCement in Kasachstan.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

HeidelbergCement: 15 Jahre erfolgreiche Präsenz auf dem kasachischen Markt

HeidelbergCement ist einer der weltweit führenden Hersteller von Baustoffen. Seit 2005 ist die Firma in Kasachstan präsent, und zwar durch Erwerb der *Bukhtarma Cement Company LLP*, einem der größten Zementwerke des Landes.

HeidelbergCement betreibt drei Zementwerke in Kasachstan: *Bukhtarma Cement Company*, *CaspiCement* und *Shymkentcement*. Das Unternehmen verfügt außerdem über ein landesweites Netzwerk von Zementterminals.

HeidelbergCement ist ein kundenorientiertes Unternehmen: es bietet nicht nur qualitativ hochwertige Produkte, sondern auch ein hohes Maß an Kundenservice.

HeidelbergCement ist Mitglied des Global Sustainable Development Professional Board, denn nachhaltige Entwicklung beruht auf drei Säulen: wirtschaftliche Entwicklung, soziale Wohlfahrt und Umweltschutz. Wir betrachten jeden Teil dieser Strategie als inhärent für den zukünftigen Erfolg. Unsere Firma trägt viel zur Verbesserung des Lebensstandards im Land bei, hält sich an die Gesetze und beteiligt sich aktiv an sozialen





und kulturellen Kampagnen auf lokaler und regionaler Ebene.

Bukhtarma Cement Company LLP

Die Kapazität der Anlage beträgt 1,5 Mio. Tonnen Zement pro Jahr.

Das Unternehmen produziert 10 Arten von hochwertigem Zement. Die Qualität seiner Produkte wird durch Konformitätszertifikate unterstützt, die von unabhängigen Zertifizierungsstellen in Kasachstan und Russland ausgestellt werden.

Zwischen 2006 und 2017 hat HeidelbergCement seine Produktionsanlagen rekonstruiert,

europäische Standards übernommen und das Arbeitsumfeld, die Gesundheit, die Sicherheit und die Brandschutzleistung erheblich verbessert. Die Investitionen dafür belaufen sich auf rund 180 Mio. €.

Auch dem Umweltschutz und der Reduzierung schädlicher Luftemissionen misst die Firma einen hohen Stellenwert bei. So ließ die Firma HeidelbergCement zwischen 2009 und 2013 im Rahmen ihres Programms für nachhaltige Entwicklung 2020 in allen Zementmühlen und Silos des Werkes in Bukhtarma Gewebefilter der Redecam Group (Italien) installieren. Die automatisierte Überwachung der im Unternehmen vorhandenen Verschmutzungsquellen ermöglicht es, die Mengen und die chemische Zusammensetzung der Emissionen in Echtzeit zu verfolgen und unverzüglich auf einen Überschuss der zulässigen Werte zu reagieren.

CaspiCement LLP

... ist ein brandneues Zementwerk, das Heidelberg-Cement in West-Kasachstan errichtete, und zwar in der Region Mangystau, in der Nähe der Stadt Aktau. Insgesamt wurden rund 200 Mio. Euro in das neue Werk investiert.

Im November 2013 führte man einen Testlauf der Anlage durch und produzierte eine Pilotcharge hartgebrannter Ziegeln. Im Sommer 2014 begann das Werk, während einer Raumbücke mit dem *Ersten Präsidenten der Republik Kasachstan – Elbasy Nursultan Nazarbajev*, offiziell mit der Zementproduktion.

CaspiCement ist eines der ersten Unternehmen weltweit, das trockene Kreide zur Herstellung von hart gebrannten Ziegeln verwendet. Die Kapazität beträgt 800 000 Tonnen Zement pro Jahr. Es werden 6 Zementsorten hergestellt, darunter auch spezialisierte.

Die Zementherstellung erfolgt im Trockenmischverfahren und basiert auf der modernsten und „saubersten“ Technologie mit dem geringstmöglichen ökologischen Fußabdruck. Die Anlage ist vollautomatisch mit modernster Ausstattung.

CaspiCement nimmt am kasachischen Programm für *Verstärkte Innovative und Industrielle Entwicklung* teil.

Diese Anlage trägt viel zur sozialen Entwicklung der Region bei. Mit ihr entstanden 300 Arbeitsplätze für die Einheimischen. Außerdem wurden durch den Betrieb dieser Anlage auch neue Arbeitsplätze bei mehreren Auftragnehmern geschaffen, die Dienstleistungen für die Anlage erbringen.



ShymkentCement JSC

2016 wurde ein weiteres Zementwerk Teil der Heidelberg-Cement Group, und zwar durch die Übernahme der Italcementi-Group.

Shymkentcement, mit Sitz in der Stadt Shymkent in der Region Südkasachstan, ist eines der ältesten und größten Zementwerke des Landes. Die Anlage wurde bereits 1958 in Betrieb genommen. Ihre jährliche Zementkapazität beträgt 1,3 Mio. Tonnen.

Es werden sieben Zementsorten hergestellt.

In 2016 wurde dort der Bau einer neuen Trockenprozesslinie abgeschlossen. Die Gesamtinvestition für dieses Modernisierungsprojekt betrug ca. 80 Mio. USD und wird durch das staatliche Leistungsprogramm 2020 abgedeckt. Umweltverträglichkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit der neuen Linie entsprechen den aktuellen Anforderungen.

Im Rahmen seiner Bemühungen um Erneuerung und Verbesserung wird HeidelbergCement die Modernisierung von Shymkentcement JSC mit der Installation von Ausrüstungen für die Herstellung von hochwertigen, wettbewerbsfähigen und exportorientierten Produkten in Kasachstan fortsetzen.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

Indira Ibragimova

Communications and External Relations Manager

HeidelbergCement Services LLP

HeidelbergCement Group

Zhibek Zholy Ave. 76

050004 Almaty, Kazakhstan

☎ +7 7252 48 00 30 376

☎ +7 778 02 18 376

☎ +7 701 92 06 721

☎ +7 7252 571498

✉ I.IBRAGIMOVA@shymkentcement.kz

🌐 www.heidelbergcement.kz, www.cem.kz



WILO – seit über 20 Jahren erfolgreich in Kasachstan

Interview mit Herrn Jens Dallendörfer,
Senior Vice President Sales Region
Emerging Markets & General Director
of Wilo Rus, Wilo Gruppe



CCP: *Wilo ist seit 2018 mit einer Niederlassung in Kasachstan aktiv. Welche Kriterien führten zu dieser Entscheidung?*

J. D.: Unsere Investition in die Wilo-Niederlassung in Kasachstan gehört zu Wilos verstärkter globaler Lokalisierungsstrategie. Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht nur in Kasachstan, sondern in ganz Zentralasien. Kasachstan bildet als zentrale Plattform den Ausgangspunkt für unsere Geschäftstätigkeiten in dieser Region. Dank seiner strategisch günstigen Lage besitzt Kasachstan ein enormes Potenzial, sich zur kulturellen und wirtschaftlichen Brücke zwischen Asien und Europa zu entwickeln. Projekte wie *One Belt, one Road* oder die Initiative *Common Economic Space from Vladivostok to Lisbon* fördern die wirtschaftliche Entwicklung in Zentralasien und die Einbindung der Region in die Weltwirtschaft.

CCP: *Die Einweihung war ein großes Ereignis in Almaty, mit hochrangigen Gästen aus Politik und Wirtschaft. Das ist erfreulich. Wie ist das Wilo Management Board zusammengesetzt?*

J. D.: Die *WILO SE* ist einer der weltweit führenden Premiumanbieter von Pumpen und Pumpensystemen für die Gebäudetechnik, die Wasserwirtschaft und die Industrie. Geführt wird diese von einem vierköpfigen Executive Board, dessen Vorsitz unser CEO *Oliver Hermes* innehat. Die Vertriebsstruktur ist weltweit in die Vertriebsregionen *Mature Markets* und *Emerging Markets* aufgeteilt. Die Vertriebsregion *Emerging Markets* leite ich seit 2019. Dazu gehört auch die *WILO Central Asia LLP* – eine 100%ige Tochtergesellschaft der *WILO SE*. Diese wiederum wird von unserem kasachischen Geschäftsführer *Azat Jalairov* geleitet.



Eröffnung der Wilo-Niederlassung in Almaty in 2018.

CCP: Nach dem festlichen Start begann der Unternehmensalltag. Welche gewissen Startprobleme sind aufgetreten und wie haben Sie sie gelöst? Haben Sie dabei etwas lernen müssen?

J. D.: Wilo ist bereits seit über 20 Jahren erfolgreich in Kasachstan tätig. Wir haben über viele Jahre fundierte Marktkenntnisse erworben und erst dann unsere Tochtergesellschaft eröffnet. Deshalb gab es keine nennenswerten Herausforderungen nach der Eröffnung.

CCP: Die Wilo Gruppe hat als deutsches Unternehmen eine bestimmte Organisationskultur. Welche sind ihre Charakteristika und werden diese in dem Werk in Almaty auch realisiert?

J. D.: Unser Anspruch *Pioneering for You* spiegelt einerseits unser dauerhaftes Versprechen von klarer Kundenorientierung, konsequenter Qualitätsausrichtung und besonderer Leidenschaft für Technologie wider, andererseits bieten wir als digitaler Pionier der Branche ganzheitliche Lösungen.

Wir haben den Anspruch, als zuverlässiger Partner immer in der Nähe unserer Kunden zu sein. Denn wir möchten neue Anforderungen direkt erkennen und passgenaue, individuelle Lösungen anbieten, die unsere Kunden ohne Umwege voranbringen. Unser local-for-local-Ansatz wird auch in Almaty gelebt.

CCP: 2020 ist das 3. Jahr Ihrer Tätigkeit in Kasachstan. Mit wie viel Mitarbeitern startete die Firma in 2018, wie viele hat sie jetzt und werden Sie die Belegschaft weiter vergrößern?

J. D.: Nach der Eröffnung in 2018 mit rund 30 Mitarbeitern planen wir nun unsere Belegschaft im Bereich Service und Vertrieb zu erweitern.

CCP: Die Herstellung Ihrer speziellen Pumpen in Kasachstan erfordert Mitarbeiter mit Spezialwissen und -können, nehmen wir an. Wie transferieren Sie es nach Kasachstan?

J. D.: Die Wilo-Niederlassung in Kasachstan umfasst neben einer Montagelinie auch ein Logistik- und Schulungszentrum. Wir haben also die Möglichkeit, die Mitarbeiter gezielt vor Ort aus- und weiterzubilden.

CCP: Führen Sie ständig Qualifizierungsmaßnahmen durch?

J. D.: Ja, es werden regelmäßig Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt.

CCP: Bieten Sie jungen Leuten Ausbildungschancen an, evtl. teils in Deutschland, um einen Facharbeiterstamm vor Ort zu gewinnen?

J. D.: Grundsätzlich bieten wir Wilo-Mitarbeitern weltweit auch vereinzelt Schulungsmaßnahmen in Deutschland an, in unserem Stammsitz. Primär setzen wir jedoch bei unseren Local-for-local-Ansatz auch auf das Capacity Building mit Weiterbildungsmaßnahmen vor Ort.

CCP: Wilo stattete in Nur-Sultan ein modernes modulares Krankenhaus von 7 000 m² aus, das in nur 13 Tagen errichtet wurde. Was motiviert die lokalen Arbeitskräfte, so intensiv in und mit der Firma Wilo zu arbeiten?

J. D.: Die Wilo Gruppe, als Industrie- und Technologiekonzern, leistet besonders in Zeiten der Coronakrise einen wesentlichen Beitrag, systemrelevante Sektoren und kritische Infrastrukturen funktionsfähig zu halten. Mit unseren Produkten, Systemen und Lösungen bedienen wir Anwendungen, ohne die ein alltägliches Leben fast nicht möglich ist und übernehmen gesellschaftliche Verantwortung. Dies wäre ohne unsere Mitarbeiter nicht möglich und treibt uns alle an, tagtäglich unseren Kunden zur Seite zu stehen.

CCP: Vielen Dank, Herr Dallenhöfer, für dieses Gespräch. Wir wünschen Ihnen noch viele Jahre Erfolg in Kasachstan.

Für die WILO SE ist Kasachstan eine wichtige Plattform für Zentralasien und darüber hinaus

Die *Wilo Gruppe* ist einer der weltweit führenden Premiumanbieter von Pumpen und Pumpensystemen für die Gebäudetechnik, die Wasserwirtschaft und die Industrie.

Der Dortmunder Technologiespezialist expandiert im zentralasiatischen Raum und eröffnete im Rahmen seiner globalisierten Lokalisierungsstrategie im Jahr 2018 einen neuen Standort in Almaty (Kasachstan). Die Einweihung fand im Beisein hochrangiger Vertreter der kasachischen Politik, Wirtschaft und Regierung, sowie des Wilo Top Managements und regionaler Kunden und Partner aus dem gesamten zentralasiatischen Raum statt.

Als internationale Plattform unterstützt *Wilo Kasachstan* Kunden und Entscheidungsträger. Angesichts der geografisch und infrastrukturell strategisch günstigen Lage können auch andere Länder in Zentralasien von dieser Plattform in Kasachstan profitieren: „Unsere Investition in den Standort in Kasachstan gehört zu unserer verstärkten globalen Lokalisierungsstrategie. Damit stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht nur in Kasachstan, sondern in ganz Zentralasien. Kasachstan bildet



Der Wilo Standort in Almaty, Kasachstan, wurde 2018 eröffnet.



Wilo-Pumpen wurden im modularen Krankenhaus für Infektionskrankheiten für Patienten mit COVID-19 in der Stadt Nur-Sultan installiert.

als zentrale Plattform den Ausgangspunkt für unsere Geschäftstätigkeiten in dieser Region“, erläutert *Oliver Hermes*, Vorstandsvorsitzender und CEO der *Wilo Gruppe*.

Im Beisein von *Amandyk Gabbasovich Batalov*, Gouverneur der Region Almaty, und *Erlan Khairov*, Leiter des Investitionsausschusses im Ministerium für Investition und Entwicklung, nahm *Jens Dallendörfer*, Senior Vice President Sales Region Emerging Markets, mit dem LEED-Zertifikat für das grüne Gebäude, das erste in ganz Kasachstan, entgegen.

Die *Wilo Gruppe* leistet einen wichtigen Beitrag, um den Klimawandel zu entschleunigen und die weltweiten Klimaschutzziele zu erreichen. So hat das Unternehmen eine explizite Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Kern dieser Strategie ist es, mehr Menschen mit sauberem Wasser zu versorgen, bei gleichzeitig reduziertem ökologischen Fußabdruck. Zum Schutz des Klimas sind Energie- und Ressourceneffizienz unverzichtbar.

Wilo hat sich als Ziel gesetzt, durch den Einsatz von Produkten und Lösungen dafür zu sorgen, dass bis 2025 etwa 100 Millionen Menschen einen besseren Zugang zu sauberem Wasser haben werden.

Darüber hinaus ist sich *Wilo* auch der gesellschaftlichen Verantwortung bewusst.

Während der Corona-Krise stellte die kasachische Regierung 5,5 Milliarden KZT (ca. 12 Millionen Euro) für den Bau eines modularen Krankenhauses für Infektionskrankheiten für Patienten mit COVID-19 in der Stadt Nur-Sultan bereit. Der Bau des Krankenhauses dauerte 13 Tage. Die Gesamtfläche des Krankenhauses beträgt 7000 m². Die größte Bauholding *BI Group* in Kasachstan und einer der großen Kunden von *Wilo Central Asia* fungierte als Auftragnehmer des Krankenhauses COVID-19.

Alle Bauarbeiten wurden gemäß den Anforderungen der Weltgesundheitsorganisation für Coronaviren durchgeführt. Der Präsident von Kasachstan, *Kassym-Jomart Tokayev*, besuchte persönlich das modulare Krankenhaus für Infektionskrankheiten COVID-19 in Nur-Sultan und dankte allen, die zum Bau beigetragen haben.

Die *Wilo*-Service- und Produktionsmitarbeiter haben trotz Quarantäne und anderer Einschränkungen unermüdlich gearbeitet, um die Pumpen rechtzeitig im Krankenhaus bereitzustellen.

Eine weitere bemerkenswerte Referenz ist der *Kasachstan-Pavillon* und das *Wissenschaftsmuseum*, bekannt als *Nur-Alem*. Das ikonische, leistungsstarke Herzstück der EXPO 2017 wurde in ein Post-Expo-Entwicklungsprojekt mit kulturellen Einrichtungen, einem Büro- und Forschungspark sowie Wohneinheiten umgewandelt, die internationale Unternehmer anziehen sollen. Inspiriert vom EXPO-2017-Thema *Future Energy* verkörpern der *Kasachische Pavillon* und das *Wissenschaftsmuseum* ein futuristisches Design, das für die Einbeziehung nachhaltiger Philosophien optimiert ist.

Wilo sorgt mit verschiedenen Druckerhöhungsanlagen für die Wasserversorgung innerhalb des Gebäudes.

Wilo Central Asia

Azat Jalairov
Dzhangildin Str. 31
050002 Almaty, Kazakhstan
✉ azat.jalairov@wilo.com

The logo for Wilo, featuring the word "wilo" in a bold, lowercase, teal-colored sans-serif font.

Wir haben uns sehr bemüht,
die Bedürfnisse unserer
Kunden vor Ort zu erforschen
und zu verstehen

Interview mit Herrn Anton van Gorp,
CEO METRO Cash & Carry
Kasachstan



CCP: METRO Cash & Carry startete 2008 auf dem kasachischen Markt und hat im Laufe dieser 12 Jahre eine führende Position im Lebensmittelsektor des Landes erreicht – durch das Angebot hochwertiger Lebensmittel?

A. v. Gorp: Als wir in Anwesenheit des *Ersten Präsidenten der Republik Kasachstan – Elbasy Nursultan Nazarbayev*, unseren ersten Cash & Carry-Großhandelsmarkt in der Hauptstadt eröffneten, hat METRO natürlich viel von seinem globalen Sortiment ins Land gebracht, insbesondere von Handelsmarken.

Andererseits haben wir uns von Anfang an sehr bemüht, unseren Kunden vor Ort genau das zu bieten, was sie brauchen. Ein großer Teil davon waren Lebensmittel und Waren aus der heimischen Produktion.

Wir mussten also die richtige Balance zwischen internationalem und lokalem Sortiment finden und beide mussten unsere hohen Qualitätsstandards erfüllen. Mit dem Wirtschaftswachstum in Kasachstan ist es uns gelungen, mehr und besser geeignete Waren auf dem nationalen Markt zu finden und sie unseren professionellen Kunden in HoReCa (Hotels-Restaurants-Catering) und im Einzelhandel anzubieten.

CCP: Was hat METRO in Bezug auf die Verkaufskultur in seinen Filialen in den großen Städten nach Kasachstan gebracht?

A. v. Gorp: METRO steht von Beginn unserer Geschäftstätigkeit in Kasachstan an dafür, Kunden ein modernes Handelerlebnis zu bieten. Dies basiert auf optimierten Geschäftsprozessen, Digitalisierung und Verantwortung gegenüber allen Interessengruppen – Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter.

Wir sind besonders stolz darauf, in diesem Land hohe Q & A-Standards implementiert zu haben. Lassen Sie mich auch die ordnungsgemäßen Betriebs- und Dokumentationsverfahren, die Entwicklung und die Zusammenarbeit mit lokalen Lieferanten erwähnen. Das alles sehen wir als unseren Beitrag zur Verbesserung der Gesamtkultur des FMCG-Handelssektors in Kasachstan an.

CCP: Professionelle Kunden sind Ihre Hauptzielgruppe. Wie erfüllt METRO ihre besonderen Anforderungen?

A. v. Gorp: Wir tun dies, indem wir für jeden Kunden einen individuellen Ansatz anwenden. Unser Ziel ist es, ihnen mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen und einer schnellen Fehlerbehebung gerecht zu werden. Es ist uns hier gelungen, ein effizientes Logistiknetzwerk aufzubauen und qualifizierte Teams für den professionellen Vertrieb und die Beschaffung zu etablieren. Die Kombination mit hohen Qualitätsstandards und Erfahrung in Supply Chain Management (SCM) hilft uns, den Markt zu führen.

CCP: METRO gründete eine Gastro City in Almaty, wo das Unternehmen auch eine Schule für gastronomische Kunst und Management betreibt. Was lernen Ihre Kunden von METRO in Bezug auf die Gastronomie?

A. v. Gorp: *Gastro City* wird von METRO in Zusammenarbeit mit der Schule „RiM“ betrieben. Unser Partner ist die erste nationale Managementschule für den HoReCa-Sektor. Sie wurde vor 15 Jahren in der Hauptstadt Kasachstans eröffnet. Jetzt ist *Gastro City* eine Plattform, auf der hochqualifizierte und professionelle Experten ihr Wissen mit aktuellen und zukünftigen HoReCa-Mitarbeitern teilen. Das Schulungsprogramm umfasst Kurse für Köche, Konditoren, Kellner, Hotelmanagement und Verwaltungspersonal. Kurz gesagt, die Hauptaufgabe von *Gastro City* ist es, nationalen HoReCa-Fachleuten zu helfen, die höchsten kulinarischen Standards zu meistern und die Gastronomie in Kasachstan zu entwickeln.

CCP: Pferdefleisch ist typisch für die kasachische Küche. Werden in Kasachstan Pferde wie Schweine und Rinder zum Schlachten gezüchtet, und ist METRO daran beteiligt?

A. v. Gorp: Pferdefleischprodukte sind in der Tat eine Besonderheit der nationalen Küche in Kasachstan. Wir stellen sie nicht selbst her, sondern

bieten unseren Kunden in diesem Land solche Artikel von einheimischen Herstellern an. Dies ist eines der Beispiele dafür, dass man selbst als internationales Unternehmen auf nationalen Märkten lokal sein muss, um sich an die Bedürfnisse der lokalen Kunden anzupassen und darauf zu reagieren. METRO tut das in allen Ländern, wo wir präsent sind, unter anderem in Kasachstan.

CCP: Ihr Unternehmen unterstützt die kasachische Landwirtschaft, damit lokale Produkte eine hohe Qualität erreichen und sich auf dem Markt etablieren können. Bitte geben Sie einige Beispiele dafür.

A. v. Gorp: Lassen Sie mich auf einen unserer Partner verweisen: *KazBeef*. Wir freuen uns, dass es diesem Unternehmen gelungen ist, als einzigartiger nationaler Marmorfleischproduzent zu wachsen. Wir arbeiten auch mit kasachischen Landwirten (hauptsächlich Obst- und Gemüseproduzenten) zusammen, besonders mit Landwirten aus Chilik und den Gewächshausbetreibern im „Grünen Gürtel“ der Region Almaty.

CCP: Unterscheidet sich das Kundenverhalten in Kasachstan von dem in Deutschland?

A. v. Gorp: Zu einem gewissen Grad, ja. Lassen Sie mich unsere HoReCa-Kunden und den kleinen Einzelhandel nehmen. Eines der Beispiele ist ihre Gewohnheit, Waren von offenen Märkten zu beziehen. Wenn Sie dies beobachten, können Sie feststellen, dass METRO-Geschäfte in diesem Land noch eine ziemlich neue Institution sind. Jedoch ich denke,



METRO: Lokale Chefs



METRO: Gastro City Master Class

wir sind auf einem guten Weg, unsere professionellen Kunden die Vorteile des modernen Cash & Carry-Großhandels von METRO schätzen und nutzen zu lassen. Ein weiteres Thema sind pünktliche Zahlungen, da wir immer noch ein gewisses Potenzial für mehr Disziplin sehen, die in Deutschland noch stärker ist. Wie auch immer, wir sehen, dass sich die Dinge verbessern und unsere Kunden aufgrund von Synergien in unserer Zusammenarbeit wachsen.

CCP: Während 12 Jahren in Kasachstan hat METRO hohe Standards im Lebensmittelsektor gesetzt. Was sind die Entwicklungsziele Ihres Unternehmens für die nächsten 5–10 Jahre in diesem großen asiatischen Land?

A. v. Gorp: Unser Ziel ist es, als bester Lebensmittel- und Dienstleister für professionelle Kunden in Kasachstan der Champion des unabhängigen Geschäfts zu sein. Wir wollen unsere Kunden unterstützen und mit ihnen zusammen wachsen

CCP: Vielen Dank, verehrter Herr Van Gorp, für diesen interessanten Einblick in die Arbeit von METRO in Kasachstan und ihre Auswirkungen auf die Entwicklung der nationalen Gastronomie.

(Deutsch: S. Mueller, CCP)

METRO Cash & Carry Kasachstan

METRO Cash & Carry ist seit 2008 in Kasachstan vertreten. Der Geschäftsfokus liegt auf Profikunden, insbesondere kleinen und mittelgroßen unabhängigen Einzelhändlern sowie HoReCa (Hotels, Restaurants und Catering). Inzwischen hat METRO ein landesweites Netz von Großhandelsmärkten in den Großstädten des Landes etabliert. Seit Markteintritt wuchs das Netzwerk stetig, sodass METRO heute Kunden in 10 Regionen des Landes versorgt. Mit einem Investitionsvolumen von über 135 Mio. Euro betreibt METRO dabei 6 Märkte in Nur-Sultan, Almaty, Qaraghandy, Schymkent, Pawlodar und Öskemen sowie 6 Großhandelslager in Nur-Sultan, Almaty, Aqtöbe, Aqtau, Atyrau und Oral, von denen aus Profikunden beliefert werden. Inzwischen beschäftigt METRO in Kasachstan gut 1000 Menschen.

Förderung kasachischer Unternehmen

Das Restaurant mit regionalen Spezialitäten in der Metropole Almaty, die Pizzeria in Qaraghandy, der Caterer für internationale Konferenzen in Nur-Sultan, der Lebensmittelhändler inmitten der Nachbarschaft – das sind die Kunden von METRO Kasachstan. Häufig Familienunternehmer,



die mit Leidenschaft unser Leben und unsere Gesellschaft bereichern. Es ist ihr Erfolg, der auch den Erfolg von METRO Kasachstan ausmacht. Deswegen will das Unternehmen sie als Partner bei einer positiven Geschäftsentwicklung unterstützen.

Die Strategie von METRO Kasachstan umfasst daher folgende Aspekte:

1. Ein Angebot an hochqualitativen Waren, zugeschnitten auf die Zielgruppe der Profikunden,
2. Partnerschaft mit Gastronomen,
3. Partnerschaft mit unabhängigen Händlern.

Warenangebot: Einen Unterschied für Unternehmer machen

Profi-Kunden haben sehr spezielle Anforderungen für ihr Business, die sie von jenen der Endkunden maßgeblich unterscheiden. Das Sortiment muss eine riesige Vielfalt von Bedürfnissen abdecken, die Verpackungsgrößen müssen auf Großverbraucher abgestimmt sein – und auch der Preis spielt bei einem Profi-Kunden eine ganz besondere Rolle. All diesen Anforderungen kommt METRO Kasachstan nach, um das Geschäft der Profi-Kunden so einfach und effizient wie möglich zu machen.

METRO Kasachstan legt hierbei besonderen Wert auf hohe Qualität. Entsprechend wurde ein Qualitätsstandard eingeführt, der die HACCP-Prinzipien, internationalen Anforderungen sowie kasachische Gesetzgebung vereint. Im Dezember 2019 erhielt *METRO Kasachstan* das internationale *FSSC-22000-Zertifikat*. *METRO Kasachstan* setzt somit Standards auf dem kasachischen Lebensmittelmarkt.

Darüber hinaus arbeitet METRO eng mit lokalen Produzenten zusammen und leistet damit einen entscheidenden Beitrag dazu, dass die kasachische Landwirtschaft stetig wettbewerbsfähiger, nachhaltiger und innovativer wird, und damit sich die lokalen Erzeugnisse auch in der Gastronomielandschaft etablieren.

Exemplarisch für dieses Engagement von METRO ist die Zusammenarbeit mit dem lokalen Produzenten *KazBeef*. Bereits 2015 schloss sich METRO mit dem lokalen Hersteller von Marmor-Rindfleisch

zusammen. Basierend auf Angus- und Herford-Rindern wurde eine einzigartige, speziell für die Bedürfnisse des kasachischen Marktes gezüchtete Rinderart geschaffen. Das Rindfleisch ist von höchster Qualität, die Zucht der Tiere ist nachhaltig ohne Einsatz von Antibiotika und Wachstumshormonen. Seit Bestehen der Zusammenarbeit hat sich die Produktion verfünffacht, die landesweite Nachfrage ist hoch.

Partner der Gastronomie

Der Erfolg von Hoteliers, Gastronomen und Caterern ist für METRO essenziell. Als Partner dieser Unternehmer unterstützt das Unternehmen sie genau hier: mit Knowhow, Vernetzung und Impulsen. Im November 2019 wurde im hauptstädtischen METRO-Kaufhaus eine auf Hotels und Restaurants ausgerichtete Gastronomieplattform Namens *Gastro City* eröffnet. Diese schafft ein Umfeld für kleine und mittelständische Betriebe der Gastronomie, wo sie zuverlässige Lieferanten, hochwertige Waren und Dienstleistungen finden sowie ihr Personal weiterbilden lassen können. Im Rahmen von *Gastro City* agiert zudem eine vom *Nationalen Verbund Kasachischer Unternehmer ATAMEKEN* anerkannte Schule für Gastronomiekunst und -management.

In einer Zeit, in der sich Kasachstan immer stärker als Gastgeber internationaler Zusammenkünfte etabliert, wird auch die Gastronomielandschaft zur „Visitenkarte“ des Landes. Dies ist eine große Chance für die Gastronomen Kasachstans, und METRO ist stolz darauf, sie dabei zu unterstützen, diese Chance zu nutzen.

Partner unabhängiger Händler

Auch die Ausbildung kleiner unabhängiger Händler ist METRO ein wichtiges Anliegen. Unabhängige Händler stehen vor großen Herausforderungen, inmitten expandierender, moderner Lebensmittelketten und den beliebten Basaren wettbewerbsfähig zu agieren. Deswegen unterstützen wir unabhängige Händler bei ihrer Modernisierung – vom Angebot zum Marketing bis hin zur Kalkulation. Hierfür wurde im Oktober 2019 in Gemeinschaft mit dem *Nationalen Verbund Kasachischer Unternehmer* eine Schule für Händler und Landwirte eröffnet, um zur Weiterbildung einheimischer Unternehmer beizutragen.

Um noch weiter auf die Bedürfnisse von unabhängigen Unternehmern aufmerksam zu machen, feiert METRO alljährlich am zweiten Dienstag im Oktober den sogenannten *Own Business Day*. An diesem Tag lenkt METRO in Kasachstan wie auch innerhalb der gesamten METRO-Welt mit verschiedenen Aktionen die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die Leistungen der selbstständigen Unternehmer für unsere Nachbarschaften, für unsere Lebensqualität und für unsere Wirtschaft.

METRO Kasachstan versteht sich nicht als deutsches Unternehmen, sondern als lokales Unternehmen. Als Teil der Gesellschaft Kasachstans ist unternehmerische Sozialverantwortung zentraler Bestandteil der Geschäftsstrategie. *METRO Kasachstan* pflegt eine enge Partnerschaft mit dem *Internationalen Roten Halbmond* und unterstützt sozial benachteiligte Bevölkerungsschichten. Weiterhin erfolgt eine enge Zusammenarbeit mit der Müllverarbeitungsbranche, um höchstmögliche Umweltschutz- und Nachhaltigkeitsstandards zu erfüllen. So war METRO eines der ersten Unternehmen auf dem kasachischen Markt, das auf kostenlose Plastiktütenverteilung verzichtete und damit zur Reduzierung des Plastikmülls beiträgt. Einen Teil der durch den Verkauf von wiederverwertbaren Plastiktüten eingenommenen Mittel spendet METRO an wohltätige Zwecke. Durch diese Initiative wurden Standards gesetzt, welche inzwischen landesweite Anwendung finden. Darüber hinaus wird somit ein wesentlicher Beitrag zu Nachhaltigkeit und bewusstem Konsumverhalten geleistet.

METRO Cash & Carry Kasachstan

16 B Sain Str.
050031 Almaty
Kazakhstan

☎ 8 8000 800 222

✉ clients@metro.com.kz



Henkel Erfolgsfaktoren in Kasachstan: enge Kundenbeziehungen, eine lokale Produktion und ein tiefes Verständnis der lokalen Verbraucherbedürfnisse



Interview mit Frau Aigul Amankeldiyeva,
Präsidentin von Henkel in Kasachstan

CCP: Frau Amankeldiyeva, wann wurde die Henkel-Tochter in Kasachstan eröffnet?

Aigul Amankeldiyeva: Die Vertriebsstruktur für unsere Produkte aus den Bereichen *Beauty Care* und *Laundry & Home Care* wurde bereits 1993 bzw. 2004 eingeführt. Henkel als Gesellschaft wurde vor 14 Jahren, also 2006, in Kasachstan registriert und begann bald danach mit dem Bau unseres Werkes für Trockenbaustoffe. Im Jahre 2008 begann das Werk mit der Herstellung unserer Produkte der Marke *Ceresit*, und heute ist Henkel eines der erfolgreichsten FMCG-Unternehmen in Kasachstan.

CCP: Ist Ihr Unternehmen in Kasachstan als rein deutsches Unternehmen oder als Fusion oder Joint Venture registriert?

A. A.: Henkel in Kasachstan ist als Limited Liability Partnership registriert, und Henkel Central Eastern Europe GmbH ist der alleinige Inhaber von Henkel Central Asia & Caucasus.

CCP: Drei Geschäftsbereiche sind charakteristisch für Henkel: Adhesive Technologies, Beauty Care und Laundry & Home Care. Ist Henkel in all diesen drei Bereichen in Kasachstan aktiv?

A. A.: Ja, wir sind mit allen drei Unternehmensbereichen aktiv und nehmen mit unseren starken globalen Marken, zum Beispiel Persil, Schwarzkopf und Ceresit, führende Marktpositionen ein.

CCP: Was sind Ihre Aktivitäten in Kasachstan: Herstellung, Vertrieb und Vertrieb oder auch Forschung, Produktdesign oder Beratung?

A. A.: Innerhalb von 14 Jahren haben wir ein starkes Vertriebsnetz in Kasachstan und anderen Ländern der Region aufgebaut. In Kasachstan pflegen wir enge Beziehungen zu wichtigen Kunden. Unser Vorteil ist, dass wir Baustoffe vor Ort produzieren. Dadurch können wir unsere Produkte schnell an die Kundenbedürfnisse anpassen. Wir sind stolz darauf, dass unsere in Kasachstan hergestellten Produkte auch in Nachbarländer wie Kirgisistan, die Mongolei, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan exportiert werden.

Außerdem haben wir neben unserer lokalen Produktion auch Produktentwicklungsteams vor Ort. Hier entwickeln Chemiker lokal neue Produkte und optimieren laufend bestehende Formeln. Und unser Labor für die Qualitätskontrolle gewährleistet die höchste Qualität unserer Waren.

CCP: Sind Sie in der gesamten Region Zentralasien, außerhalb von Kasachstan, aktiv?

A. A.: Unser Standort fungiert als regionaler Knotenpunkt für Zentralasien und den Kaukasus (CAC). Die Region umfasst Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, die Mongolei, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan. Aktuell exportieren wir Waren nach Kirgisistan, in die Mongolei, nach Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan.



CCP: Wie finden Sie das erforderliche qualifizierte Personal, nur in Kasachstan oder auch im Ausland, zum Beispiel in den asiatischen Nachbarländern?

A. A: 99% der Henkel-Belegschaft in Kasachstan sind lokale Mitarbeiter. Hohe Arbeitsplatzstandards, eine familiengeprägte Unternehmenskultur und andere Vorteile von Henkel machen uns zu einem attraktiven Arbeitgeber in Kasachstan. Darüber hinaus bieten wir aufgrund der Tatsache, dass Henkel ein wirklich internationales Unternehmen ist, globale Karriereöglichkeiten. So haben schon einige unserer Mitarbeiter vor Ort ihren nächsten Karriereschritt bei einem Henkel-Standort im Ausland verfolgt.

CCP: Bieten Sie jungen Menschen eine berufliche Laufbahn durch die bekannte deutsche duale Ausbildung an?

A. A: Henkel Kasachstan legt besonderen Wert auf Schulungs- und Ausbildungsmöglichkeiten, die an das lokale Umfeld angepasst sind.

In unserem *Training & Market Education Center* schulen wir Vertriebsingenieure sowie unsere Kunden im Umgang mit unseren Produkten. Darüber hinaus bieten wir Möglichkeiten für Studenten an den technischen Hochschulen, damit sie praktische Erfahrungen sammeln können, ohne ihr Studium zu unterbrechen. Dadurch haben sich einige dieser Studenten dafür entschieden, nach ihrem Abschluss in unserem Unternehmen zu starten.

CCP: Henkel ist weltweit führend in Nachhaltigkeitsfragen. Verwirklichen Sie dieses Konzept auch in Kasachstan?

A. A: Mit weniger mehr erreichen, durch die Entwicklung nachhaltiger Produkte, das ist unsere höchste Priorität. Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie wollen wir mehr Wert für unsere Kunden und Verbraucher, für die Gemeinden, in denen wir tätig sind, und für unser Unternehmen schaffen – bei einem geringeren ökologischen Fußabdruck. Unser langfristiges 20-Jahres-Ziel für 2030 ist es, den Wert, den wir mit unseren Geschäftsaktivitäten schaffen, zu verdreifachen, gerade in Bezug auf den ökologischen Fußabdruck, den wir durch unsere Aktivitäten, Produkte und Dienstleistungen hinterlassen.

Wir fassen dieses übergeordnete Ziel als „Faktor 3“ zusammen. Unsere Aktivitäten in Kasachstan sind natürlich Teil dieser globalen Strategie

und wir tragen vor Ort dazu bei, dieses Ziel zu erreichen – indem wir beispielsweise Energie in der Produktion sparen. Unsere Mitarbeiter spielen im Rahmen dieser Strategie eine wichtige Rolle. Mit unserem *Nachhaltigkeitsbotschafter-Programm* motivieren wir Mitarbeiter dazu, in Schulen zu gehen, um Kindern den effizienten Umgang mit Ressourcen nahezubringen.

Im Rahmen unseres umfangreichen globalen COVID-19-Solidaritätsprogramms erhielten neunhundert Familien in Kasachstan Henkel-Produkte. Darüber hinaus haben wir Spenden gesammelt, um Kindern mit schweren Krankheiten den Zugang zu ihrer notwendigen medizinischen Hilfe zu ermöglichen. Außerdem unterstützen wir verschiedene gemeinnützige Aktionen und Spenden, wie das Pflanzen von Bäumen in ganz Kasachstan im Laufe der Jahre oder die Teilnahme an Müllsammel-Kampagnen. Dies sind nur einige Beispiele dafür, wie wir und unsere Mitarbeiter unser Engagement für Nachhaltigkeit umsetzen.

CCP: Das sind wirklich sehr erfreuliche Aktionen, Frau Amankeldiyeva. Nun ein anderes Thema: Was bringt Henkel den kasachischen Verbrauchern Neues?

A. A.: Henkel bietet eine Reihe attraktiver Produkte für Verbraucher. Und wir entwickeln unser Portfolio kontinuierlich weiter, indem wir innovative und nachhaltige Produkte auf den Markt bringen.

Ich möchte Ihnen ein beeindruckendes Beispiel für unseren agilen Produktentwicklungsansatz geben: die Einführung eines FA-Händedesinfektionsmittels während der Pandemie. Es dauerte nur drei Monate von der Idee bis zum Produkt im Regal.

CCP: Spüren Sie das besondere Interesse Kasachstans an deutschen Unternehmen, an der Marke „Made in Germany“?

A. A.: Ich bin fest davon überzeugt, dass unsere Verbraucher, wenn sie „Made in Germany“ hören, sofort an hohe Produktqualität, Langlebigkeit und Nachhaltigkeit denken.

CCP: Beabsichtigt Ihr Unternehmen, die Produktion zu noch zu erweitern? Was sind Ihre Pläne, zum Beispiel zur Erweiterung die Produktlinie und die Erhöhung der Kapazität?

A. A.: Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie in Kasachstan haben wir kontinuierlich in die Produktionserweiterung und Modernisierung unseres Werkes investiert, insgesamt mehrere Millionen Euro.

Ich bin überzeugt, dass eine starke lokale Produktion der richtige Weg ist, um unser Geschäft in diesem strategisch wichtigen Markt weiter voranzubringen.

CCP: Wie effektiv ist die Interaktion Ihres Unternehmens mit Behörden in Kasachstan und wie beurteilen Sie die Unterstützung durch die Regierung?

A. A.: Wir haben sehr gute und konstruktive Arbeitsbeziehungen zu den Behörden des Landes. Wir sehen ein geeignetes Umfeld für langfristige Investitionen. Kasachstan ist in der Tat ein sehr attraktiver Markt für erfolgreiche Geschäftsaktivitäten

CCP: Was sind Ihrer Meinung nach Ihre Erfolgsfaktoren in Kasachstan?

A. A.: Es sind eine Reihe von Aspekten, die die Grundlage für unseren Erfolg im Land bilden: Wir haben ein starkes und vielfältiges Team, verbunden durch unsere globalen *Leadership Commitments*, ein attraktives Produktportfolio mit starken Marken, enge Kundenbeziehungen, einen lokalen Produktionsstandort und ein tiefes Verständnis für die lokalen Verbraucherbedürfnisse. Und nicht zuletzt gehört auch dazu, dass wir mit unserem Unternehmergeist unsere lokalen Geschäftsaktivitäten erfolgreich gestalten.

CCP: Was würden Sie deutschen Unternehmen empfehlen, die beabsichtigen, in Kasachstan tätig zu werden, um so erfolgreich zu werden wie Henkel dort ist?

A. A.: Meine Empfehlung ist, den Markt ganzheitlich zu betrachten und sich mit den kulturellen und lokalen Besonderheiten vertraut zu machen. Das Land hat viel Potenzial, deshalb ist Kasachstan sowohl für etablierte als auch für neue Investoren attraktiv.

CCP: Vielen Dank, verehrte Frau Amankeldiyeva, für Ihre interessanten Informationen. Sie können für weitere deutsche Unternehmen, die in Kasachstan investieren, sehr hilfreich sein.



Nur-Sultan, Shopping & Entertainment Center „Khan Shatyr“



Nur-Sultan; Pyramide – Palast des Friedens und der Versöhnung

Henkel Central Asia & Caucasus

Henkel eröffnete 2008 sein erstes Werk in Kasachstan. Henkel ist seit 14 Jahren in dem Land aktiv und gehört zu den erfolgreichsten Unternehmen auf dem FMCG-Markt. Mehr als 130 Mitarbeiter arbeiten am lokalen *Hauptsitz in Almaty* und in einem *Werk in Kapchagai*. In der Region hat das Unternehmen führende Positionen in allen *drei Geschäftsbereichen* inne: *Adhesive Technologies, Beauty Care und Laundry & Home Care*. Henkel hat kontinuierlich in die Weiterentwicklung der lokalen Produktion investiert – hier produziert das Unternehmen Klebstoffe seiner bekannten Marke *Ceresit*. Henkel-Produkte wurden für den Bau bedeutender Gebäude in Kasachstan verwendet, z. B. bei Bau der EXPO 2017, des Flughafens N. Nazarbayev und der Almaty Arena. *Gesellschaftliches Engagement* ist wichtiger Bestandteil des Selbstverständnisses von Henkel.

Über Henkel

Henkel verfügt weltweit über ein ausgewogenes und diversifiziertes Portfolio. Mit starken Marken, Innovationen und Technologien hält das Unternehmen mit seinen drei Unternehmensbereichen führende Marktpositionen – sowohl im Industrie- als auch im Konsumentengeschäft: So ist *Henkel Adhesive Technologies* globaler Marktführer im Klebstoffbereich. Auch mit den Unternehmensbereichen *Laundry & Home Care* und *Beauty Care* ist das Unternehmen in vielen Märkten und Kategorien führend. Henkel wurde 1876 gegründet und blickt auf eine über 140-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Im Geschäftsjahr 2019 erzielte Henkel einen Umsatz von über 20 Mrd. Euro und ein bereinigtes betriebliches Ergebnis von rund 3,2 Mrd. Euro. Henkel beschäftigt weltweit mehr als 52 000 Mitarbeiter, die ein vielfältiges Team bilden – verbunden durch eine starke Unternehmenskultur, einen gemeinsamen Unternehmenszweck und gemeinsame Werte. Die führende Rolle von Henkel im Bereich Nachhaltigkeit wird durch viele internationale Indizes und Rankings bestätigt. Die Vorzugsaktien von Henkel sind im DAX notiert. Weitere Informationen finden Sie unter www.henkel.de.

Kontakt:
Henkel Central Asia & Caucasus LLP
Masanchi Str. 72
050012 Almaty, Kasachstan
Tel: +7 727 244 33 99





FLY WITH US
ON THE NEW AIRBUS 321LR

 air astana

Annexe

Kasachstan in Deutschland

Kazakhstan in Germany

Botschaft der Republik Kasachstan in der Bundesrepublik Deutschland

**Embassy of the Republic of Kazakhstan
to the Federal Republic of Germany**

Nordend Str. 14–17, D-13156 Berlin

☎ +49 30 47 00 71 11, +49 30, 📠 +49 30 47 00 71 25

✉ berlin@botschaft-kaz.de

🌐 www.botschaft-kasachstan.de

Büro der Botschaft der Republik Kasachstan in Bonn

Office of the Embassy of the Republic of Kazakhstan in Bonn

Rathaus Str. 3, D-53225 Bonn

☎ +49 228 40 38 70, 📠 +49 228 40 38 72 0

✉ konsulbonn@gmail.com

Generalkonsulat der Republik Kasachstan in Frankfurt am Main

**Consulate General of the Republic of Kazakhstan
in Frankfurt on the Main**

Beethoven Str. 17, D-60325 Frankfurt am Main

☎ +49 69 97 14 67 0, 📠 +49 69 97 14 68 18

✉ info.kaz@genconsul.de, 🌐 www.genconsul.de

Generalkonsulat der Republik Kasachstan in München

Consulate General of the Republic of Kazakhstan in Munich

Redwitz Str. 4, D-81925 München

☎ +49 89 90 90 10 60, 📠 +49 89 92 10 49 51

✉ Konsul-muenchen@mfa.kz

Honorarkonsul der Republik Kasachstan in Stuttgart

Honorary Consul of the Republic of Kazakhstan in Stuttgart

Rotenwald Str. 100, D-70197 Stuttgart

☎ +49 711 50 53 08 9 1, 📠 +49 711 65 65 288

✉ honorarkonsulat.kasachstan@haller-logistics.com

Honorarkonsul der Republik Kasachstan in Dresden

Honorary Consul of the Republic of Kazakhstan in Dresden

Loschwitzer Str. 15, D-01309 Dresden

☎ +49 351 31 21 560, 📠 +49 351 31 21 562

✉ honorarkonsulat@cac-chem.de

Honorarkonsul der Republik Kasachstan in Hannover
Honorary Consul of the Republic of Kazakhstan in Hannover

Anderter Str. 99D, 30559 Hannover

☎ +49 511 30 18 68 99, 📠 +49 511 30 18 68 9

✉ konsul-hannover@t-online.de

Honorarkonsul der Republik Kasachstan in Bremen
Honorary Consul of the Republic of Kazakhstan in Bremen

Karl-Ferdinand-Braun Str. 8, D-28359 Bremen

☎ +49 421 20 20 614, 20 20 8, 📠 +49 421 20 20 613

✉ ohb@ohb-system.de

Deutsch-Kasachische Gesellschaft e. V.
German-Kazakh Society (Berlin)

Friedrichstr. 94, D-10117 Berlin, c/o RA Thomas Ruhland

☎ ☎ +49 177 57 23 300 (WhatsApp)

✉ info@dekasges.de, 🌐 www.dekasges.de

Der Unternehmerverband der Deutschen aus Russland (UVDR)
Association of Entrepreneurs of Germans from Russia

(incl. Kazakhstan)

Postfach 1123, D-51515 Kürten

Geschäftsführung/Main Office:

Waldemar Weiz

☎ +49 176 10 39 86 54

✉ info@uvdr.de, 🌐 http://uvdr.de

Deutsch-Kasachisches Business Hub
German-Kazakh Business Hub (GKBH)

Schulstr.5, D-38820, Halberstadt

☎ +49 172 30 10 804

✉ info@gkbh.org, ceo@gkbh.org, 🌐 http://gkbh.org

Kazakhstan Business Development UG i. L. (limited liability)
International Marketing Germany-Kazakhstan

Prof. Dr. Peter Enders, Liquidator

Honorarprofessor der Abay Universität Almaty

Ahornallee 11, D-15712 Königswusterhausen

☎ +49 3375 92 14 19, +49 173 26 75 739 (WhatsApp)

✉ info@kazakhstan-business.de, enders@kazakhstan-business.de

🌐 https://kazakhstan-business.de

Deutsche und deutschsprachige Kontakte in Kasachstan German and German Speaking Contacts in Kazakhstan

Diplomatische Vertretungen/Diplomatic Representations

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in der Republik Kasachstan
Embassy of the Federal Republic of Germany to the Republic of Kazakhstan

Kosmonauts Str. 62, Mikrodistrict Chubary, 010000 Nur-Sultan

☎ +7 71 72 79 12 00, 📠 +7 71 72 79 12 13

🌐 www.nur-sultan.diplo.de

Deutsches Generalkonsulat Almaty/German General Consulate Almaty

Ivanilov Str. 2, 050044 Almaty

☎ +7 727 262 83 41, 262 83 46, 262 83 49, 📠 +7 727 271 61 41

🌐 <https://kasachstan.diplo.de/kz-ru/vertretungen/generalkonsulat1>

Wirtschaftsvertretungen/Economic Representations

Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien (AHK)

Delegation of the German Economy for Central Asia

Verband der Deutschen Wirtschaft in Kasachstan (VDW)

Association of German Entrepreneurs +

Germany Trade & Invest

c/o Businesscenter „Koktem Square“,

Bostandykski rayon, Mkr. Koktem 1, House 15 a, 050040 Almaty

☎ +7 727 35610 -61 bis -66

✉ sekretariat@ahk-za.com, 🌐 <http://zentralasien.ahk.de>

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)/

German Society for International Cooperation

Nurly Tau, Block 1 A, Office 402, Al-Farabi Blvd. 5, 050059 Almaty

☎ +7 727 2777 008, +7 727 2777 007

✉ giz-kasachstan@giz.de,

🌐 www.giz.de/de/weltweit/350.html

Deutsches Haus Almaty/German House Almaty – Sitz von/Seat of

Vereinigung Deutsch-Kasachischer Unternehmer/

Association of German-Kazakh Entrepreneurs,

Allgemeine Deutsche Zeitung Kasachstans/

General German Newspaper of Kazakstan

**Assoziation der gesellschaftlichen Vereinigungen
der Deutschen Kasachstans (AgVDK)/**

Public Association of Germans of Kazakhstan

c/o Deutsches Haus/German House,
Mcr. Samal-3, House 9, 050051 Almaty

☎ +7 727 263 58 09, 📠 +7 727 263 58 19

✉ info@dkau.d

🌐 www.dkau.de/index.php/de/, twitter.com/dkau_info

Kulturinstitute/Cultural Institutions

Goethe-Institut Kasachstan/Institute Goethe Kazakhstan

Naurysbay Batyr Str. 31, Business Center „Premium“,
050000 Almaty

☎ +7 727 2797899, 📠 +7 727 2798241

✉ info-almaty@goethe.de, 🌐 http://www.goethe.de/kaz

Deutsches Theater Almaty/German Theatre Almaty

Satpaiev Str. 64 D, 480046 Almaty

☎/📠 +7 3272 46 57 75

🌐 www.c-z.de/deutsches-theater-almaty/

**Die Gemeinschaft der Deutschen Kasachstans „WIEDERGEBURT“,
Gesellschaftliche Stiftung**

The Community of Germans of Kazakhstan „WIEDERGEBURT“, Public Foundation

Hauptbüro/Main Office: Nur-Sultan, Mangilik El Str., Block 52, No. 5

☎ +7 71 72 42 93 95

✉ stiftung.wiedergeburt@gmail.com, 🌐 http://wiedergeburt.kz

**Regionale Vertretungen der Stiftung „Wiedergeburt“
(Renaissance) und ihre Deutschen Kulturzentren**

Regional Representations of the Foundation

**„Wiedergeburt“ (Renaissance)
and its German Cultural Centres**

Nur-Sultan and Region Akmola

Moldagulov Str. 35 B, 010011 Nur-Sultan, Director: Igor Berg

☎ +7 7172 39 64 88, +7 7172 39 74 38

✉ wiedergeburt_astana@mail.ru

Almaty

Zhandossov Str. 2, Office 417, 050091 Almaty

Director: Ljudmila Nabokova

☎ +7 727 392 22 34

✉ nabokoval@bk.ru

Aktau and Region Mangistau

Mikrorayon 7, Block 27, App.13, 130000 Aktau

Director: Margarita Leim

☎ +8 7292 51 02 54

Aktobe

Abulkhair-Khan Str. 28/78, 030000 Aktobe

Director: Inga Smolinez

☎ +8 7132 56 73 82

✉ wiedergeburt-aktobe@rambler.ru

🌐 www.wiedergeburt-aktobe.kz

Arkalyk

Zhanibek Str. 72, 110300 Arkalyk

Director: Sinaida Pychtina

☎ +8 71430 709 90, ✉ wiedergeburt.arkalyk@mail.ru

Atyrau

Mikrorayon 4, Block 18, App. 48, 060000 Atyrau

Director: Alexander Dumler

☎ +7 7122 30 86 14, ✉ aleksandrdumler@yandex.kz

Kostanai

Gagarin Str. 44, 100006 Kostanai

Director: Sergej Block

☎ +7 7142 54 42 61, ✉ schick_elena@mail.ru

Kokschetau

Abaja Str. 139, 020004 Kokschetau

Director: Swetlana Kornejeva

☎ +7 7162 76 24 77, +7 7162 76 32 27, ✉ wiedergeburt@list.ru

Karaganda

Jerubajev Str. 22, 100061 Karaganda

Director: Wiktor List

☎ +8 7212 41 20 82; 41 08 70, ✉ wiedergeburt_krg@mail.ru

Region Kyzylorda

Zheltoksan Str. 34, 120001 Kyzylorda

Director: Irina Schek

☎ +7 7242 26 35 29, ✉ forever.69@mail.ru

Leninogorsk

Independence Blvd. 14, 071300 Leninogorsk

Director: Ljubov Ignatjeva

☎ +8 72336 5 57 56, ✉ wiedergeburt_ridder@mail.ru

Pawlodar

Lenin Str. 59, 140000 Pawlodar

Director: Wjatscheslav Ruf

☎ +7 7182 32 30 28, ✉ bzentrum.pawlodar@gmail.com

Region Zhambyl

Director: Alexander Gibner

☎ +7 7262 34 53 45, ✉ buro.wg.taraz@e-taraz.kz, 🌐 www.dg-taraz.kz

Taldykorgan

Schewtschenko Str. 61, 040000 Taldykorgan

Director: Wladimir Molozov

☎ +7 7282 32 80 68, ✉ wiedergeburt-tk@mail.ru

Zhezkasgan

Alascha Square 3, House of International Friendship, 100600 Zhezkazgan

Director: Wera Ron

☎ +7 7102 73 41 04, +7 7102 72 18 93, ✉ vron56@mail.ru

Eastern Kazakhstan

Lenin Str. 4, 071400 Semei

Director: Lilija Gontscharuk

☎ +8 7222 52 14 10, ✉ wiedergeburt_semej@mail.ru

Northern Kazakhstan

Constitution Str. 27/6, 150011 Petropawlowsk

Director: Elvira Kowsel

☎ +7 7152 46 64 24, +7 7152 50 12 36, ✉ elwirakowsel@mail.ru

Western Kazakhstan

Gagarin Str., Friendship House, 097000 Uralsk

Director: Eduard Frizler

☎ +8 777 512 97 26, ✉ heimat1991@mail.ru, eduardfr@yandex.ru

Southern Kazakhstan

Beket Batyr Str. 51, 160011 Schymkent

Director: Joseph Bachmann

☎ +7 7252 53 27 83, ✉ wiedergeburt.uko@mail.ru

Cross-Culture Publishing

The Economy & Culture Series



The City International Series



Cross-Culture Publishing, Dr. Susanne Mueller

Bettinastr. 30, D-60325 Frankfurt/Main

Tel. +49 69 173 204 220, Fax: +49 69 173 204 229

Email: mail@cc-publishing.com

www.cc-publishing.com

Fotoquellen

- S. 5, 14, 20, 22, 25, 27, 29, 34, 38 unten, 49, 56, 64, 80, 88, 91, 96, 130 Generalkonsulat der Republik Kasachstan Frankfurt am Main
S. 15 Botschaft der Republik Kasachstan
S. 19 Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in der Republik Kasachstan
S. 23 KAZAKH INVEST
S. 33 Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft
S. 38 oben Cross-Culture Publishing
S. 39, 45, 46 Deutsche Bank
S. 47, 48, 50 Roedl & Partner Kasachstan
S. 55, 57, 58, 60, 61, 62 DB Engineering & Consulting GmbH/
Deutsche Bahn AG
S. 65, 67, 69 Eurabus GmbH
S. 70 Tourist Center Karaganda
S. 71, 75, 76, 78 Goldbeck Solar GmbH
S. 81, 82, 85, 86 Siemens AG
S. 89, 90, 93, 94, 95 BASF Central Asia LLP
S. 97, 98, 99, 100 Linde GmbH
S. 102 Cross-Culture Publishing
S. 103, 104, 107, 108, 109 HeidelbergCement Services LLP/
HeidelbergCement Group
S. 111, 112, 114, 115, Wilo GmbH/Wilo Central Asia
S. 117, 119, 120, 121 Metro Cash & Carry
S. 125, 126 Henkel Central Europe Eastern GmbH