

# Verstehen, was die Kunden machen

## Porträt: Das Beratungs- und Outsourcingunternehmen Interpont, Moskau/Dresden, feierte in Moskau 20-jähriges Jubiläum

**Das Beratungs- und Outsourcingunternehmen Interpont beging im Juni den 20. Jahrestag seiner Gründung. Zur Jubiläumsfeier hatte das Unternehmen auf die Interpont-Insel in Moskau eingeladen. Inhaberin Anke Pötzsch gehört zu den bekanntesten und erfolgreichsten deutschen Unternehmerinnen in der russischen Hauptstadt.**

Den Einstieg in den russischen Markt verschafften ihr vor 20 Jahren die starken russischen Frauen – im wahrsten Sinne des Wortes. Selbst eher zierlich, wollte die junge Leipzigerin während ihres Russisch-Studiums einige Jahre in Russland absolvieren. „Ich ging im September 1989 nach Kaluga – und war dann plötzlich ein Wessi“, erzählt Anke Pötzsch. „Das hieß, ab 1990 musste ich Studiengebühren bezahlen, 5.000 US-Dollar, die ich nicht hatte.“

Und da kam ihr die Idee: Sie gründete ein Unternehmen für Damenoberbekleidung – für die ganz dicken russischen Frauen. Noch während des Studiums strickte und nähte sie mit einer Freundin modische Röcke, Blusen und Jacken in Übergröße – und schon bald konnte sie die Nachfrage allein nicht mehr bewältigen und musste Mitarbeiter einstellen.

Das Unternehmen der jungen Leipzigerin gehörte zu den ersten privaten ausländischen Firmen in Russland überhaupt. Nicht nur ihre Strick- und Nähkünste waren gefragt. „Aus heutiger Sicht finde ich es nach wie vor erstaunlich“, sagt Pötzsch, „dass ich all die bürokratischen Hürden gemeistert habe. Eigentlich wusste ja niemand, wie man Anfang der 90er-Jahre in Russland eine GmbH, also eine OOO, gründet. Ich habe es einfach ausprobiert und es hat geklappt.“

Damit war sie – mit 23 Jahren – eine Expertin für Firmengründung in Russland, die deutsche Unternehmen Anfang der 90er-Jahre händierend suchten.

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau heuerte die junge Frau als Beraterin zur Betreuung von Tacis-Projekten an. Damit war sie in allen Bereichen gefordert: Steuern, Behörden, Recht. Ihre Kontakte, die sie zu Kanzleien, zur Administration, zu Banken und Verbänden aufbaute, waren die Grundlage für die Firmengründung von Interpont 1994. Als

sich in der ersten Finanzkrise 1998 einige deutsche Firmen aus Russland zurückzogen oder ihre Büros verkleinerten, da bot Anke Pötzsch all die Dienstleistungen, die sie anfangs vermittelte, in ihrem eigenen Unternehmen an.

Interpont gehörte damit zu den Pionieren. „Ich hatte keine Angst“, sagt Pötzsch, und das glaubt man der quirligen Sächsin aufs Wort. „Klar haben mir – einer Frau – einige russische Generaldirektoren am Anfang nicht die Hand gegeben, aber dafür haben mich andere um so mehr unterstützt.“ Anke Pötzsch nennt in diesem Zusammenhang vor allem Dr. Andrea von Knoop, die damalige Vorsitzende des Verbandes der Deutschen Wirtschaft in Russland, und Botschafter Dr. Ernst-Jörg von Studnitz. Als Pötzsch ihr erstes Büro eröffnete, stattete ihr der Botschafter mit seiner Frau einen Besuch ab. „Das war eine ungeheure Motivation“, erinnert sie sich. „Ich war damals 27 Jahre alt.“

Nur wenige Ausländer boten damals schon Komplettservice für die Unternehmensgründung. Die Firma wuchs und steht heute auf vier Säulen: Juristische Beratung, Steuern und Buchhaltung, Zertifizierung und Lizenzen sowie die Übernahme administrativer Aufgaben wie Personalsuche, Interimsmanagement oder Aufbau von Vertriebsstrukturen. Seit drei Jahren unterstützt Interpont auch russische, ukrainische und kasachische Unternehmen beim Einstieg in den deutschen Markt.

Zirka 400 Unternehmen hat Anke Pötzsch bei ihrem Markteinstieg in Russland, in der Ukraine und in Kasachstan begleitet und betreut sie zum großen Teil noch heute, Mittelständler ebenso wie internationale Konzerne. Die meisten Geschäftsführer kenne sie alle persönlich, erklärt Pötzsch. „Ich will verstehen, was unsere Kunden in Russland

machen, welche langfristige Strategie sie haben. Nur so können wir sie erfolgreich unterstützen.“

Viele Kunden seien schon 15 Jahre bei ihr. „Zuerst bauen wir für die Unternehmen eine Vertriebsstruktur in Russland auf, kümmern uns um Visa und die Arbeitserlaubnis. Dann gründen wir eine Repräsentanz, später eine GmbH. Es folgt das erste Lager in Russland und schließlich – wenn der Verkauf gut läuft – entscheiden sich einige für eine Produktion. Dann suchen wir mit ihnen gemeinsam den Standort aus, erledigen die Verhandlungen mit der örtlichen Administration und kümmern uns um alles, was so ein Produktionsaufbau mit sich bringt.“

Interpont beschäftigt heute über einhundert Mitarbeiter. Eines ihrer erfolgreichsten Projekte hat Pötzsch in Lipezk realisiert. Sie beriet den deutschen Chemiekonzern Lanxess beim Aufbau seiner ersten Produktionsstätte in Russland.

Das schönste Projekt war die Begleitung eines Unternehmens nach Sotschi. Für ein amerikanisches Eventunternehmen, das die gesamte Eröffnungs- und Abschlussfeier der Olympischen Winterspiele 2014 kreierte und ausstattete, kümmerte sich Interpont um alle Fragen, die so ein zeitweiliger Aufenthalt eines Ausländers in Russland mit sich bringt: Arbeitserlaubnis und Visa für die ein- und ausreisenden Experten, Steuern, Zertifizierung, Ein- und Ausfuhrgenehmigungen. Zehn Mitarbeiter waren in der Interpont-Filiale in Sotschi mit diesen Fragen beschäftigt. Die Teilnahme an der Eröffnungsfeier der Olympischen Winterspiele war für Anke Pötzsch und den Projektleiter, Alexander Katzendorn, ein ganz besonderes Erlebnis. Die aktuelle politische Krise wirft die Unternehmerin nicht aus der Bahn. Interpont hat auch ein Büro in Kiew. „Mehrere Wochen konnten wir nicht in unsere Räumlichkeiten“,



Feierlichkeiten zum 20. Jubiläum; unten: Eine silberne Brücke – ein Geschenk der Mitarbeiter



sagt Pötzsch. „Wir haben den Server rausgebracht und unsere Leute haben zu Hause weitergearbeitet.“ Kunden habe Interpont seit Beginn der Krise nicht verloren – weder in Russland noch in der Ukraine.

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen stark expandiert. In Nowosibirsk, Sotschi und Almaty wurden Büros eröffnet, sodass Interpont nun an sieben Standorten

vertreten ist. Nun müssten die neuen Büros in die Gesamtstruktur integriert werden, eine Phase der Konsolidierung sei angesagt, erklärt die Firmeninhaberin. Wenn die politische Krise beendet ist und sich die wirtschaftliche Situation in Russland wieder verbessert hat, dann werde Interpont weiter wachsen – gemeinsam mit den Kunden.

*Jutta Falkner*

# RUSSISCH LERNEN



## am LSI Bochum

- ✓ Praxisbezogene Sprachkenntnisse
- ✓ Intensivkurse in Kleingruppen
- ✓ Landeskundliche und interkulturelle Information
- ✓ Auslandskurse in Jasnaja Poljana und St. Petersburg
- ✓ Sonderkurse für bestimmte Zielgruppen
- ✓ Selbst entwickelte Lernmedien
- ✓ Gästezimmer im Haus

### Weitere Sprachen

Japanisch | Arabisch | Chinesisch  
Persisch (Dari, Farsi) | Türkisch  
Koreanisch

**LSI** Landesspracheninstitut  
in der Ruhr-Universität  
Bochum

[www.lsi-bochum.de](http://www.lsi-bochum.de)