



**Vsevolod
Mnuskin,
Geschäftsführer von Ost-
Invest-Consult**

AUF DER SUCHE nach neuen Beschaffungsmärkten richten sich die Blicke vieler deutscher Unternehmen in Richtung Ukraine. Spätestens nach der friedlichen »Orangen Revolution« und der Absichtserklärung, der EU beitreten zu wollen, wird die Ukraine immer stärker wahrgenommen. Große Vorteile bieten in erster Linie die niedrigen Arbeitskosten der hoch qualifizierten Arbeitskräfte, die geographische Nähe zu Deutschland und die Reichhaltigkeit an Rohstoffen.

Doch ebenso wie im Inland erfordert die Suche nach geeigneten Lieferanten in der Ukraine viel Zeit und Geduld. Schließlich sind nicht nur niedrige Kosten, sondern auch hohe Qualität und Flexibilität gefragt. Prinzipiell lässt sich die Suche nach passenden Partnern in der Ukraine auf zweierlei Art gestalten: unternehmensintern oder mithilfe von externen Spezialisten. Bei der unternehmensinter-

nen Recherche helfen Außenwirtschaftskammer, Dachverbände, Unternehmensdatenbanken, Kataloge und B2B-Börsen. Im Falle der Recherche von externen Beratern erfolgt die Suche eher auf Basis praktischer Erfahrungen und persönlicher Beziehungen.

»Beschaffung in der Ukraine senkt die Kosten um 30 Prozent«

Doch die Verhandlungen mit ukrainischen Unternehmen sind für beide Seiten nicht ganz einfach. Häufig erschweren undurchsichtige Organisationsstrukturen die Suche nach dem richtigen Ansprechpartner. Umgekehrt beschränken sich die Aktivitäten der deutschen Unternehmen oft auf komplexe und aus ukrainischer Sicht unverständliche Anfragen, deren Übersetzung, Angleichung

an technische Normen usw. viel zu zeitaufwendig sind und deshalb im Papierkorb landen.

Es empfiehlt sich daher, einen Vertreter vor Ort zu entsenden, um potenzielle Partner persönlich unter die Lupe zu nehmen. Dabei können wichtige Hinweise

gewonnen werden, ob und in welchem Umfang das Unternehmen überhaupt für eine Zusammenarbeit infrage kommt. Für eine langfristige gedeihliche Zusammenarbeit sind gute persönliche Beziehungen sowohl auf der Ebene der Entscheidungsträger als auch zwischen den operativen Mitarbeitern von großem Vorteil.

Ein großer Teil der Schwierigkeiten und Risiken, die im Pro-

zess der Kooperationsanbahnung in der Ukraine bestehen, kann vermieden bzw. delegiert werden, wenn die Lieferantenauswahl einem kompetenten Partner übertragen wird. Ein solcher Partner verfügt über fundierte Kenntnisse der Gepflogenheiten

und Marktgegebenheiten in der Ukraine und begleitet deutsche Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Lieferanten in Deutschland und vor Ort. Dann sind Kostensenkungen bis zu 30 Prozent keine Seltenheit.

INFO

Ost-Invest-Consult, Nürnberg
Tel. 09 11 / 40 99 40 – 0
www.ost-invest-consult.de