

Partnerschaft mit ukrainischen Lieferanten: Hindernisse und Erfolgsfaktoren

Der gesamte Unternehmenserfolg von Produktionsunternehmen steht im direkten Zusammenhang mit dem Erfolg von Beschaffungsaktivitäten. Auf der Suche nach neuen Beschaffungsmärkten in der Zeiten der Globalisierung richten sich die Blicke vieler deutschen Unternehmen in Richtung Süd-Osteuropa.

Seit der jüngsten EU - Erweiterungsrunde und spätestens nach der friedlichen „oranen Revolution“ wird die Ukraine als Beschaffungsmarkt und als potenzieller Produktionsstandort immer stärker wahrgenommen. Große Vorteile in der Ukraine bieten in erster Linie niedrige Arbeitskosten [Durchschnittlicher Monatslohn beträgt ca. 115,- Euro], hohe Qualifikation von Arbeitskräften, geographische Nähe zu Deutschland /EU und gut ausgebaute Logistiknetze [Durchschnittliche Transportzeiten 48 Stunden] an. Durch die bereits laufenden Kooperationen mit ukrainischen Lieferanten sparen deutsche Unternehmen bis zu 30 Prozent Kosten ein. Die höchsten Kostensenkungspotenziale liegen in den Branchen: Metallurgie, Metallverarbeitung, Maschinenbau, Gießereiwesen, Montagearbeiten, Werkzeugbau.

Genauso wie im Inland erfordert die Suche nach einem interessanten und kooperationswilligen Lieferanten in der Ukraine viel Zeit und Geduld. Der potentielle Lieferant soll schließlich nicht lediglich Kostenersparnisse ermöglichen, sondern auch Qualitätsanforderungen erfüllen, einen bestimmten Grad an Flexibilität gewährleisten und Beschaffungsrisiken minimieren. Die Suche nach einem passenden Partner auf dem ukrainischen Markt lässt sich zweierlei gestalten: unternehmensintern oder mit Hilfe von Spezialisten. Bei einer unternehmensinternen Recherche verhelfen Außenwirtschaftskammer, Dachverbände, zahlreiche Unternehmensdatenbanken (Hoppenstedt, Informсистема u.a.), -Kataloge und B2B-Business-Börsen.

Wenn die primäre Auswahl getroffen ist, können die Kontaktaufnahme und Verhandlungen mit den ukrainischen Unternehmen Schwierigkeiten für beide Seiten bereiten. Häufig sind es untransparente Organisationsstrukturen von ukrainischen Unternehmen, die die Suche nach einem richtigen Ansprechpartner erschweren. Oft beschränken sich die Aktivitäten der deutschen Unternehmen auf eine komplexe und aus ukrainischer Sicht unverständliche Anfrage, deren Übersetzung, Angleichung von technischen Normen usw. zeitaufwendig ist. Eine solche Anfrage findet keinen Verantwortlichen und landet im Papierkorb.

Auch die Anfragen nach hohen Stückzahlen, denen aber sehr bescheidene Bestellungen folgen, schrecken die Lieferanten ab und verschlechtern insgesamt das Image von deutschen Abnehmern im Lande. Einen weiteren Grund für das Scheitern der Kooperationsverhandlungen stellen häufig unrealistische Preisvorstellungen der beiden Seiten dar.

Bei den interessanten und wichtigen Lieferanten wird es deswegen empfohlen, immer einen Vertreter in die Ukraine zu entsenden, der das potentielle Partnerunternehmen persönlich unter die Lupe nimmt. Dabei können wichtige Hinweise gewonnen werden, ob das Unternehmen für eine Zusammenarbeit in Frage kommt, der Maschinenpark auf dem nötigen Stand der Technik ist, die Produktqualität den Vorstellungen deutscher Abnehmer entspricht. Für die strategischen Entscheidungen sind auch die Informationen über die Produktionskapazitäten bzw. Anpassungsfähigkeit an die steigenden Kundenanforderungen wichtig. Vom großen Vorteil für eine funktionierende langfristige Zusammenarbeit sind natürlich gute persönliche Beziehungen sowohl auf der Ebene der Entscheidungsträger als auch zwischen den operativen Mitarbeitern.

Ein großer Teil von Schwierigkeiten und Risiken, die im Prozess der Kooperationsanbahnung in der Ukraine bestehen, kann vermieden (oder besser gesagt - delegiert) werden, wenn die Firma die Lieferantenauswahl einem kompetenten Partner überlässt. 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. Die Unternehmensberatung Ost-Invest-Consult aus Nürnberg ist ein kompetenter Partner auf diesem Gebiet. Das Team Ost-Invest-Consult baut erfolgreich Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und ukrainischen Unternehmen auf und bestätigt das wachsende Interesse der deutschen Unternehmen für den ukrainischen Markt und die Überwindbarkeit von anfänglichen Schwierigkeiten, die oft von beiden Seiten als unlösbar betrachtet werden.