

Der russische Markt boomt!

Der russische Markt boomt und ist heute neben China und Indien einer der wenigen Wachstumsmärkte. Für westliche Unternehmen ist der Einstieg in den russischen Markt nicht immer leicht. Es empfiehlt sich deshalb, vor einem Markteintritt die richtigen Experten heranzuziehen. IDEE-Consulting hat seit 1994 den russischen Markteintritt zahlreicher renommierter europäischer Unternehmen erfolgreich begleitet.

IDEA-Consulting-GF Helmut Durinkowitz: „Wir empfehlen österreichischen Unternehmen, den Gang nach Osten zu wagen. In Russland finden wir derzeit ein exzellentes Wirtschaftsklima vor.“ Die Inflationsrate ist zwar relativ hoch, sinkt aber stetig.

Die Mehrwertsteuer wurde von 20 auf 18 Prozent gesenkt, der Körperschaftsteuersatz liegt bei nur noch 24 und die Einkommensteuer bei 13 Prozent. Das Bruttoinlandsprodukt wächst seit sieben Jahren um sechs bis sieben Prozent. Russland hat nach China und Japan die dritthöchsten Währungsreserven mit ca. 330 Milliarden \$ bei einer Verschuldung von nur 7,7 Prozent.

BRÜCKENBAUER. IDEA-Consulting fungiert als Brücke zwischen Österreich und Russland und trägt dazu bei, die Risiken eines Markteintritts abzuschätzen, rechtzeitig zu erkennen und zu minimieren. Das Beratungsangebot reicht unter anderem von der Geschäftsanbahnung, Suche von Distributoren, Analyse möglicher

Standorte über die Erstellung von Businessplänen bis hin zu Due Diligence, Steuer- und Finanzierungsfragen.

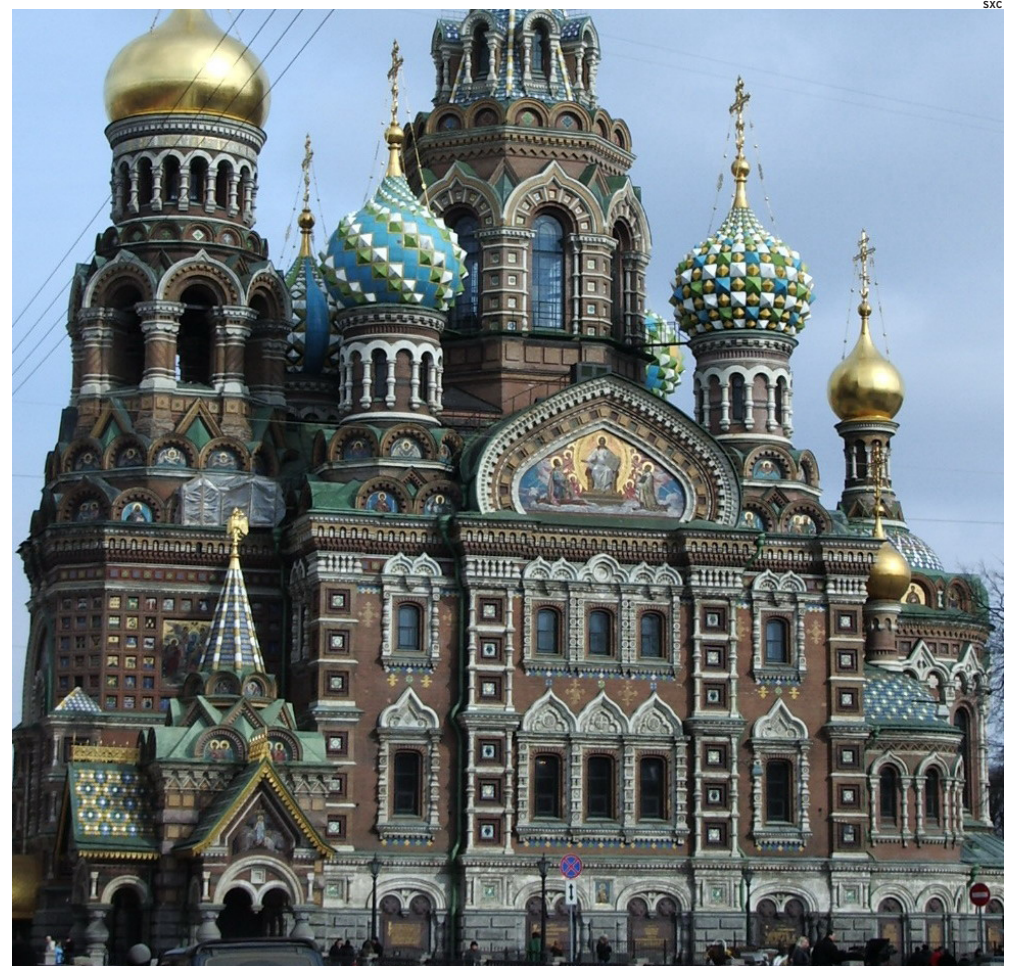
Gerade die Entscheidung Wahl eines Businesspartner, Kauf, Jointventure oder Neuerichtung von Produktionsstätten bedarf intensiver Vorbereitung. IDEA-Consulting begleitet Sie bei Ihren Verhandlungen bis zum Abschluss, inkl. steuerlicher und juristischer Beratung durch in Moskau etablierte Kooperationspartner.

GESCHÄFTSANBAHNUNG. Neben all den wirtschaftlichen Auswahlkriterien sollten auch die menschlichen Faktoren bei der Geschäftsanbahnung nicht unterschätzt werden, rät Elena Bystrytskaya, Moskauer Mitarbeiterin von IDEA-Consulting: „Österreicher und Russen mögen sich in vielem ähnlich sein, doch selbst kleinere Mentalitätsunterschiede können in schwierigen Situationen plötzlich zu Missverständnissen führen, wenn man sich ihrer nicht bewusst ist.“ Diese Unkenntnis liess schon oft einen in Aussicht stehenden Vertrag platzen.

VERTRAUEN. Wichtig seien zudem der kontinuierliche Aufbau und die Pflege der Geschäftsbeziehungen. „Vertrauen ist in Russland die Basis des Erfolgs“, erläutert Bystrytskaya einen wichtigen Punkt, den ausländische Investoren ebenfalls beachten sollten. Ihr Fazit aus jahrelanger Erfahrung: Ein Engagement in Russland kann sich – bei guter Vorbereitung – sehr lohnen. Getreu einer alten russischen Weisheit: Der Kluge sucht nicht den Weg, er fragt danach.

KONTAKT

IDEA Consulting
Helmut S. Durinkowitz
Waldstr. 11
A-7091 Breitenbrunn
Tel.: +43/2683/7021
Fax: +43/2683/7022
Mobil: +43/664/510 3580
helmut.durinkowitz@
idee-consulting.at
www.idee-consulting.at



Hoffnungsmarkt Russland – auch für österreichische Unternehmen ein Wirtschafts-Eldorado

GUS – Der Markt

Diese Region ist, und hier sind beinahe alle Experten der selben Meinung, nicht nur der Wachstumsmotor, sondern auch die unternehmerische Herausforderung für das nächste Jahrzehnt.

Obwohl 80 Millionen „neue“ Kunden in diesem Bereich leben und die Bandbreite von 2,4 Millionen Mongolen mit einem pro Kopf BIP von 1500 € bis zu 26 Millionen Usbeken (BIP 1500 gesch. für 2006) reicht, ist dieser Markt erstaunlich heterogen. Die Entwicklung erfolgt in Sprüngen und diese Entwicklungssprünge erfolgen in immer kürzeren Abständen. Die Länder des Baltikums haben als Schrittmacher fungiert und gezeigt, wie schnell die Entwicklung sein kann und bei den GUS Ländern sein wird.

Arnulf Leopold von Fortee (www.fortee.com) über die Chancen in den GUS Staaten:

Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Jetzt! Sie müssen sich im GUS Bereich, wie überall auf der Welt, der Konkurrenz stellen. Der einzige Vorteil ist ganz einfach der, dass ‚Sie schon da sind‘ – ein Vorteil der nur mit Zeit und viel Geld aufzuholen ist.

Wie finanziere ich die Expansion?

Einerseits mit den bewährten Partnern – damit meine ich die österreichischen Banken, die bereits in diesen Märkten tätig sind. Andererseits vergessen wir Österreicher gerne, dass VENTURE KAPITAL vorhanden ist und

immer mehr Investoren aus dem asiatischen Raum und auch aus den USA versuchen, ihr Risiko zu streuen. FORTEE betätigt sich hier gerne als Matchmaker. Wir haben zudem im Laufe der Zeit alle Möglichkeiten von EU oder österr. Förderungen gesammelt und stellen dieses Wissen unseren Kunden zur Verfügung.

Wie sehen Sie die generellen Konsumentenwünsche in den GUS Staaten?

Wer sich westliche Produkte leisten kann, will ‚State of the Art‘, und nicht mit Entwicklungen abgefertigt werden, die bei uns vor einigen Jahren ‚in‘ waren. Parallel empfiehlt es sich, abhängig von der Branche eine ‚Billigstrategie‘ zu fahren.

Wie stellt sich Pricing im GUS Bereich dar?

Der Preis errechnet sich nirgends auf der Welt mehr nach der alten Formel KOSTEN + ANGEMESSENER GEWINN – sondern ist jener Wert, den der Markt bereit, ist für ihr Produkt zu bezahlen. Preiskalkulationen und Schätzungen sind die Grundlage für einen vernünftigen Businessplan – der wiederum die Basis für alle Verhandlungen mit Kapitalgebern darstellt.

Diesen Businessplan mit Ihnen

zu erstellen, ist eine der Stärken von Fortee.

GUS-Markenstrategie?

Lokale Marken zu übernehmen (Joint Venture) ist angesagt. Diese Strategie erlaubt es, klare Markenstrategien zu fahren. Pro Land und Produktkategorie kann es angeraten sein bis zu drei Markenangebote und Preispositionierungen anzubieten.

Kampagnen, speziell für Markenartikel, basieren meist auf vieljährigem Vorwissen des Marktes. Dieses Vorwissen im GUS Bereich vorauszusetzen, schadet der Marke. Es sollten Kampagnen vorgeschaltet werden, die den Reifegraden des Marktes in den einzelnen Ländern entsprechen müssen – was zugegeben manchmal die Geduld (und das Budget) herausfordern wird.

... Sponsoring?

Sport und Kultur sind in allen GUS Ländern immer noch im Blickpunkt. Sponsoring ist daher ein wichtiger Teil des Marketing-Mix – natürlich sind die Schwerpunkte von Land zu Land verschieden.

Der häufigste Fehler?

Es sind eigentlich zwei. Der eine, fast liebenswert österreichische, heisst: ‚Zu spät - zu wenig‘.

Damit meine ich nicht nur, den Vorteil des ‚Ersten am Markt‘ zu verlieren, sondern auch, dass man sich nicht klar macht, dass man ein Gebiet von einem Sechstel der Erdoberfläche zu bearbeiten beginnt, in dem die Infrastruktur nur in den Zentralräumen unseren gewohnten Standards entspricht.

Der andere Fehler liegt am GUS System selbst. Politische Unwägbarkeiten, Strukturanpassungsdefizite, Rechtsunsicherheiten und über 30 Prüforganisationen, die westlichen Unternehmen den Einstieg erschweren. Das Rechnungssystem ist noch nicht transparent. Das zwingt die meisten Firmen, einmal nach GUS-Landesvorschrift zu bilanzieren, und ein zweites Mal nach EU-Standards.

KONTAKT

Fortee Consulting GmbH
Laudongasse 51/23
A-1080 Wien
Tel.: +43/1/403 9829
Fax: +43/1/408 5897
Mobil: +43/664/516 3809
aleopold@fortee.com
www.fortee.com

UNSER SERVICE

- ✓ IDEA-Consulting begleitet Sie beim Start Ihrer Aktivitäten in Russland
- ✓ IDEA-Consulting führt Marktuntersuchungen in Russland durch
- ✓ IDEA-Consulting organisiert die ersten Aktivitäten in Russland
- ✓ IDEA-Consulting stellt Dolmetscher und Fahrer zur Verfügung
- ✓ IDEA-Consulting arbeitet mit erfahrenen Rechtsbeistand in Russland zusammen
- ✓ IDEA-Consulting offeriert langfristige Zusammenarbeit
- ✓ IDEA-Consulting sucht für Sie Joint Venture Partner
- ✓ IDEA-Consulting unterstützt Sie bei Unternehmensgründung und Standortsuche

idea
CONSULTING