



**Aktuell** 2

Amerikanische Subprime-Krise und Wirtschaftswachstum in Osteuropa

**Im Fokus** 4

Wirtschaftsstandort Ukraine

**Unsere Mitarbeiter** 5

Wir stellen vor

**Mandate** 6

Drei Projekte im Rückblick

**Kalender** 8

**Anmeldung für die Unternehmerreise „European Low-Cost Produktion Tour 2008“ durch Rumänien, Moldova, Ukraine**

## Chancen im Osten Europas

### Ascent unterstützt Schweizer Unternehmen in Osteuropa und Russland

Der Skandal um die Spielzeuge „made in China“, die im Herbst 2007 wegen zu hohem Bleigehalt vom Markt genommen werden mussten, zeigt die Vorzüge des Produktionsstandorts Europa auf. Vor unserer Haustüre liegen Länder, deren Kostenstruktur erlauben, zu Preisen zu produzieren, die mit Asien vergleichbar sind.

So wird Osteuropa nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch als Produktionsstandort von vielen Schweizer KMU ins Auge gefasst. Doch trotz der EU - Integration der Mittel- und Südosteuropäischen Staaten und der Konsolidierung der Strukturen in den Ländern der früheren Sowjetunion, hält die Region für Schweizer Unternehmen immer noch zahlreiche Herausforderungen bereit. Unterschiede der Mentalität, Geschäftspraktiken, Kultur und Sprache oder die hohen bürokratischen Auflagen lassen die Unterstützung durch einen vor Ort tätigen und erfahrenen Schweizer Dienstleister bis heute als empfehlenswert erscheinen.

Fortsetzung auf Seite 3

Aktuell

### Hat die amerikanische Subprime-Krise einen Einfluss auf Osteuropa?

Die fortschreitende Integration in die Weltwirtschaft hat den mittelosteuropäischen Ländern seit der Jahrtausendwende hohe Wachstumsraten beschert. Die Verflechtung führt aber auch zu einer wachsenden Abhängigkeit von den Geschehnissen auf den internationalen Finanzmärkten. Reichen die aus dem Epizentrum USA stammenden Erschütterungswellen bis nach Mitteleuropa?

Analyse auf Seite 2

# Hat die amerikanische Subprime-Krise einen Einfluss auf Osteuropa?

Von Michael Derrer

Fortsetzung von Seite 1

Der stete Anstieg der Kreditvergabe in den Mittelosteuropäischen Ländern ist ein Zeichen für die schnelle Entwicklung des Finanzsektors dieser Länder. Doch für den Fall, dass die derzeitige Unruhe auf den internationalen Finanzmärkten andauert, könnte die finanzielle Stabilität dieser Länder in Mitleidenschaft gezogen werden.

Ein wachsender Anteil der Investitionen in Mittelosteuropa erfolgt über den Bankensektor, oftmals in der Form von Krediten ausländischer Banken, entweder direkt oder über ihre lokalen Niederlassungen. In Mittelosteuropa Ländern vergeben die Banken Kredite, welche die Bankeinlagen bei weitem übersteigen. Sie müssen sich deswegen in hohem Umfang refinanzieren, was zum Teil über Kredite zwischen den Banken geschieht. Eine plötzliche Neuüberprüfung der Risiken würde die Aufnahme weiterer Kredite und den Schuldendienst der längerfristig eingegangenen Schuldverpflichtungen erschweren. Eine Verlangsamung der inländischen Kreditvergabe wäre die Folge, worunter die Konsumausgaben und die Investitionen der Unternehmen leiden würden.

Insbesondere ist der in den meisten Ländern der Region boomende Immobiliensektor bereits geschwächt worden. Es besteht die Gefahr eines Bankrotts von Bauunternehmen und der Anstieg schlechter Schulden im Bankensystem. Die starke Position der osteuropäischen Banken und ihre derzeit hohen Gewinne sollte ihnen zwar erlauben, potentielle Verluste ver-

kraften zu können, aber die Bereitschaft zur künftigen Kreditvergabe würde sicherlich darunter leiden.

Schlimmer könnte es kommen, falls sich herausstellen sollte, dass eine der ausländischen Banken, die in Mittelosteuropa aktiv sind, von grossen Verlusten in den USA oder auf anderen wichtigen Märkten direkt betroffen ist. Die Baltischen Staaten, deren Finanzsektor von einer kleinen Anzahl Skandinavischer Banken dominiert wird, wären besonders vulnerabel, sollte eine dieser Mutterbanken in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten geraten. In den anderen osteuropäischen Ländern ist die Konzentration im Bankensektor weniger stark.

Ein Anstieg der Risikoprämien und ein schwierigerer Zugang zu ausländischen Finanzmitteln wäre auch für die Aussenwirtschaft der osteuropäischen Länder von Bedeutung. Vor allem die Baltischen Staaten, Ungarn, Rumänien und Bulgarien sind stark abhängig von ausländischen Finanzmitteln für den Ausgleich ihrer grossen Leistungsbilanzdefizite. Das Risiko negativer Einflüsse aus dem internationalen Finanzsystem ist daher reell.

Hingegen sollte die nachhaltigste Form ausländischer Investitionen, die Direktinvestitionen, durch die Finanzmärkte zumindest mittelfristig nicht beeinträchtigt werden. Mit dem neuen Rekordniveau von USD 125 Mia. ist Osteuropa im Jahr 2007 zum, nach Asien, zweitwichtigsten Ziel für Direktinvestitionen ausserhalb der entwickelten Länder geworden und hat Lateinamerika von diesem Platz verdrängt. Die Vorteile Mittelosteuropas bleiben dabei die günstige qualifizierte Arbeitskraft, die Nähe zu den entwickelten Märkten und das langfristige Marktpotential.



|                       | BIP  |      |      | Arbeitslosenrate |      |      | Leistungsbilanz (% BIP) |       |       |
|-----------------------|------|------|------|------------------|------|------|-------------------------|-------|-------|
|                       | 2006 | 2007 | 2008 | 2006             | 2007 | 2008 | 2006                    | 2007  | 2008  |
| Bulgarien             | 6,1  | 6,1  | 5,9  | 9,1              | 6,9  | 6,7  | -15,7                   | -20,4 | -19,7 |
| Estland               | 11,2 | 7,5  | 5,7  | 5,9              | 5,3  | 4,7  | -14,7                   | -15,5 | -14,5 |
| Lettland              | 11,9 | 10,6 | 6,8  | 6,8              | 6,1  | 6,2  | -22,3                   | -24   | -20,2 |
| Litauen               | 7,7  | 8,7  | 6,8  | 5,6              | 4,3  | 4,5  | -10,8                   | -13,4 | -11,9 |
| Polen                 | 6,2  | 6,5  | 5,2  | 16,2             | 12,7 | 10,4 | -2,3                    | -3,6  | -4,3  |
| Rumänien              | 7,7  | 5,7  | 5,4  | 5,4              | 4,3  | 4,2  | -10,3                   | -14,5 | -14,8 |
| Slowakei              | 8,5  | 9    | 7,4  | 10,4             | 8,4  | 7,8  | -7                      | -4,9  | -3    |
| Slowenien             | 5,7  | 6,1  | 4,4  | 6                | 5    | 4,8  | -2,5                    | -4    | -3,3  |
| Tschechische Republik | 6,4  | 6    | 4    | 8,1              | 6,6  | 5,7  | -3,1                    | -2,8  | -3,3  |
| Ungarn                | 3,9  | 1,7  | 2,8  | 7,5              | 7,3  | 7,3  | -6,5                    | -4,9  | 4,4   |
| Serbien               | 5,7  | 7,3  | 5,7  | 20,9             | 21,2 | 20,7 | -11,6                   | -16,4 | -14   |
| Bosnien & Herzegovina | 6,2  | 6,7  | 5,5  | 44,5             | 44   | 42,5 | -10,7                   | -16,9 | -15,8 |
| Kroatien              | 4,8  | 5,8  | 4,7  | 11,2             | 10,2 | 9,4  | -7,4                    | -7,4  | -7,1  |
| Russland              | 6,7  | 8,1  | 6,7  | 6,7              | 6,1  | 5,6  | 9,6                     | 5,2   | 4,9   |
| Ukraine               | 7,3  | 7,3  | 5,6  | 6,8              | 6,5  | 6,2  | -1,5                    | -3,8  | -4,8  |

Quelle und Schätzungen für 2008: Bank Austria / Creditanstalt

Werfen wir noch einen Blick auf einige länderspezifische Werte:

Die Slowakei wird wohl im laufenden Jahr die am schnellsten wachsende Wirtschaft Mittelosteuropas sein. Das BIP wuchs im dritten Quartal 2007 um 9,4% im Vergleich zum Vorjahr, angetrieben durch den exportorientierten Industriesektor.

Das Wachstum in der Tschechischen Republik schwächt sich zwar ab, sollte aber den Vorhersagen gemäss im Jahr 2008 immer noch fast 5% betragen. Der private Konsum dürfte aufgrund der fiskalischen Massnahmen der Regierung, der steigenden Inflation und den höheren Kreditkosten etwas zurückgehen. Wachstumsimpulse kommen vom grösseren Zufluss staatlicher EU-Gelder und aus den Investitionen in den Automobilsektor.

In Rumänien und Bulgarien weist der Industriesektor steigende Wachstumsraten auf, und auch der Tourismus und der Dienstleistungssektor als ganzes legen zu. Die steigenden Beschäftigungszahlen und das Lohnwachstum, sowie der von den Emigranten her stammende Kapitalzufluss werden die privaten Konsumausgaben weiter antreiben, wobei es in Rumänien starke Anzeichen einer Überhitzung der Wirtschaft gibt.

In den Baltischen Ländern ist die derzeitige Priorität, eine Krise durch Überhitzung der Wirtschaft zu vermeiden. Bei einer Wachstumsrate von 9,2% im Vorjahr erstaunt dies nicht. In Estland wird eine Verlangsamung der Wirtschaft durch das sich abzeichnende Ende des Baubooms erwartet, wie auch das

schnelle Lohnwachstum, das die Unternehmensgewinne mindert.

Die Konsumausgaben in Ungarn, seit einigen Jahren das Sorgenkind unter den Mittelosteuropäischen Ländern, wurden durch das Programm zur Konsolidierung des Staatshaushalts und die Verringerung der öffentlichen Investitionen stark getroffen. So betrug das Wirtschaftswachstum im dritten Quartal 2007 im Vergleich zum Vorjahr nur 1,2%, dem geringsten Wert seit mehr als einem Jahrzehnt.

## Die Langzeitperspektiven für die Region bleiben günstig.

Zwar gibt es eine Reihe anderer Faktoren, die das Wachstum in Osteuropa hemmen. Dazu gehört der steigende Konkurrenzdruck asiatischer Produzenten, die trockenen Arbeitsmärkte und eine schwindende Schwungkraft für weitere Wirtschaftsreformen in den neuen EU - Mitgliedstaaten. Wenn die internationalen Finanzmärkte keine Überraschungen bereithalten, sollte der lebhaft Handel, die Konsumnachfrage und die ausländischen Direktinvestitionen die Wirtschaften der Region jedoch weiter kräftig antreiben. Die Langzeitperspektiven für die Region bleiben somit günstig, auch wenn sich die Wachstumsraten kaum auf dem Niveau der vergangenen Jahre halten können.□

Fortsetzung von Seite 1: „Chancen im Osten Europas“

Die Ascent Swiss Business Management AG verfügt über die Kenntnisse der Wirtschaft, rechtlichen Rahmenbedingungen, Sprachen und Geschäftskultur der ost-europäischen Länder. Unsere langjährige und vielfältige Erfahrung im Support von

Schweizer Projekten in Osteuropa beschleunigt die Umsetzung der Vorhaben unserer Kunden und minimiert die Risiken. Die Tätigkeit unserer Firma reicht von Marktanalysen über die Personalrekrutierung bis zur Begleitung von Outsourcing-Projekten und der Übernahme längerfristiger Supportfunktionen bei Investitionen vor Ort.

Ascent ist in den meisten osteuropäischen Staaten und in Russland mit Tochterfirmen, eigenen Büros und ständigen Mitarbeitern vertreten. Die lokale Präsenz erlaubt, schnell und effizient Lösungen für spezifische Fragestellungen zu finden. Dabei beschränken wir uns im Gegensatz zu anderen Strukturen nicht auf die Funktion eines „Beraters“ oder „Vermittlers“, sondern übernehmen operative Aufgaben vor Ort zur Entlastung des Kunden und seiner Mitarbeiter. So kann sich das Schweizer Unternehmen bei seiner Expansion ins Ausland ganz auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Ascent nimmt ihm die Schwierigkeiten des ungewohnten Umfelds ab.□

# Verkannte Ukraine

Von Michael Derrer

**Während Russlands Wirtschaftsboom aufgrund der Rekord-Ölpreise nicht erstaunt und auch in die Berichterstattung unserer Medien Ihren Niederschlag findet, kennt man die Ukraine hierzulande fast nur im Zusammenhang mit den endlosen Grabenkämpfen zwischen den Politikern und den traurigen Bergwerksunglücken, die regelmässig in die Schlagzeilen gelangen. Dass dieses Land - mit fast 50 Millionen Einwohnern so gross wie Frankreich oder Italien - seit einigen Jahren ein bedeutendes Wirtschaftswachstum kennt, das zahlreiche Chancen für westliche Exporteure und Investoren bietet, wird kaum erwähnt.**

Im Jahr 2006 betrug das Wachstum 7 Prozent, 2007 wird es noch höher sein. Der Markt wächst wie ein Hefengebäck. Der

So ist die Ukraine bereits zum grössten Sonnenblumenexporteur der Welt geworden, und zum fünftgrössten für Getreide und Rüben. Die Vorteile der Ukraine finden auch endlich die Gunst der ausländischen Investoren, deren Investitionen 2,5 Milliarden USD überschritten haben.

Schaut man die internationalen Rankings an, fällt es schwer, all das zu glauben. Auf der Länderrangliste der Weltbank zu den Geschäftsbedingungen oder zur wirtschaftlichen Freiheit, ist die Ukraine im untersten Viertel zu finden.

Tatsächlich ist die Ukrainische Wirtschaft weiterhin überreguliert. Vorschriften ändern sich wie in einem Kaleidoskop, die Bürokratie lässt Haare ergrauen und Gerichte funktionieren



*„Der Ukrainische Markt wächst wie ein Hefengebäck.“*

Aufschwung zeigt sich in der regen Bautätigkeit in den Ukrainischen Grossstädten. Auf den Baustellen wird über das ganze Jahr 24 Stunden gearbeitet. 80'000 neue Wohnungen entstehen jährlich in der Ukraine, davon 20'000 in Kiew. In der Hauptstadt werden sie bis zu 5'000 USD/m<sup>2</sup> gehandelt und in der Regel sofort verkauft. Hotels und Bürokomplexe schiessen aus dem Boden. Die Supermarktketten haben im vergangenen Jahr doppelt so viele neue Verkaufsstellen eröffnet wie im Vorjahr. Investiert wird auch in die lokale Infrastruktur. In nur zwei Jahren wurde die fast 500 km lange Autobahn von Kiew nach Odessa fertiggestellt. Die noch vor wenigen Jahren dominiierenden Volgas und Ladas sind darauf immer weniger zu sehen - längst haben sie einem westlichen Wagenpark Platz gemacht. Im Jahr 2006 wurden in der Ukraine 30 Prozent mehr Autos verkauft als im Vorjahr.

Der Ukrainische Wirtschaftsboom hat mehrere Quellen. Bestimmend dürfte die ausgezeichnete Weltkonjunktur für Rohmaterialien sein. Die Ukraine ist einer der weltweit grössten Stahlproduzenten und -exporteure. Die Ausfuhr von Maschinen, Chemikalien und Atomenergie treiben die Konjunktur zusätzlich an. Dazu kommt die sich endlich regenerierende Landwirtschaft, die dank ausgezeichneter Voraussetzungen des Landes (ein Viertel der weltweit existierenden Schwarzerde befindet sich in der Ukraine) und grossem privatem Kapitaleinsatz auf Wachstumskurs kommt.

oftmals nach dem Basar-Prinzip – wer mehr gibt, erhält Recht.

Wer in diesem Land Erfolg haben will, muss, wie in Russland, nach den lokalen Regeln spielen können. Für den Geschäftserfolg ist es wichtig, über erschöpfende Informationen (Marktdaten, gesetzliche Vorschriften) über seinen Geschäftsbereich zu verfügen, geeignete Geschäftspartner und zuverlässige Mitarbeiter zu finden, und die besonderen Schwierigkeiten in diesem Land (Bürokratie und Regelflut, aber auch Barrieren im Zusammenhang mit Sprache, Kultur und Geschäftspraktiken) gezielt anzugehen.

Ascents Geschäftsführer M. Derrer arbeitet seit 1997 in der Ukraine.

Kontakt: [m.derrer@ascent-ag.ch](mailto:m.derrer@ascent-ag.ch) □

## “Schweizer Unternehmer müssen in der Ukraine sehr geduldig sein!”

*Frau Lyashenko, Ascent bietet westlichen Unternehmen in der Ukraine eine breite Palette von Dienstleistungen an. Mit welchen Aufträgen betraut sie die Schweizer Geschäftsführung?*

Meine Tätigkeiten bei Ascent sind vielfältig. Ich habe mich auf Personalfragen spezialisiert, d.h. die Suche und Auswahl von Fachleuten und die Abwicklung der Anstellungsformalitäten. Daneben bin ich für den Zahlungsverkehr der lokalen Niederlassung zuständig und nehme auch Aufgaben im Marketing wahr. Da die Aufgabenstellungen der Kunden sehr unterschiedlich sind, muss ich mich oftmals schnell in ein mir wenig bekanntes Gebiet einarbeiten. Es macht die Arbeit spannend, und ich fühle mich stets gefordert.

*Kam es vor, dass Sie einen Auftrag nicht erfüllen konnten?*

Nein, bisher nicht. Natürlich braucht es manchmal auch etwas länger, um eine gute Lösung für ein Anliegen zu finden. Im

Amtsstelle gibt es kein offizielles Expressverfahren. Jeder Antragsteller muss mindestens drei Wochen auf die Bearbeitung seines Antrags warten. Die Versuchung ist gross, die Beschleunigung nicht nur mit einem freundlichen Lächeln, sondern auch mit einer Schachtel Schweizer Pralinen oder, in anderen Fällen, einer teuren Flasche Alkohol zu erwirken. Dies ist in gewisser Weise der Ukrainische informelle Expressservice. Wenn es um mehr geht, können die Forderungen natürlich um einiges höher sein. Eigentlich lassen die Beamten den Antragstellern in solchen Situationen keine Wahl.

Ich weiss aber, dass Schweizer, die im Ausland Amtsträger oder Private bestechen, sich in der Schweiz strafbar machen und dafür zu Verantwortung gezogen werden können.

*In welchem Sektor und in welcher Form sehen Sie die besten Chancen für Schweizer KMUs, die in der Ukraine tätig werden möchten?*

Olga Lyashenko, geb. 1975, studierte englische Philologie, Wirtschaft und Management in Kirovograd und in Kiev. Sie arbeitete als Assistentin des Rechtsberaters bei der Credit Lyonnais Bank und als Commercial Director beim Spanischen Lebensmittelproduzenten ITLV. 2005 wurde sie Office Coordinator von Ascent in Kiev.

Ascents Kiever Tochterfirma „PP Ascent Ukraine“ beschäftigt zudem Juristen, Betriebsökonomen, Buchhalter, Spezialisten für Steuerfragen und Übersetzer. Die Zweigstelle Lviv (Lemberg) wird im April 2008 eröffnet.

Kontakt: [ukraine@ascent-ag.ch](mailto:ukraine@ascent-ag.ch)



Moment suche ich zum Beispiel Distributoren für einen Schweizer Hersteller eines innovativen High-Tech-Produktes. Dieses spezifische Feld ist neu für mich und erfordert einen umfangreichen Marktüberblick, d.h. die systematische Suche nach Vertreibern ähnlicher Güter, eine Preisanalyse und die Kontaktnahme mit potentiellen Partnerunternehmen. Denn wir möchten ja nicht einfach irgendeine Firma, sondern den optimalen Vertriebspartner für unseren Kunden finden, der in der Lage ist, langfristig Umsätze zu generieren.

*Es heisst, dass Korruption in der Ukraine weit verbreitet und quasi institutionalisiert ist. Können korrupte Wege überhaupt ausgeschlossen werden? Wie stellen Sie sich zu diesem Phänomen?*

Es ist bestimmt sehr schwierig, Korruption ganz zu umgehen. In der Ukraine lösen zum Beispiel viele Unternehmen Export- und Importformalitäten mit Hilfe von Schmiergeldzahlungen. Sogar grosse multinationale Unternehmen können dies nicht ganz ausschliessen. Leider werden in der Ukraine korrupte Praktiken durch die schlechten Beamtenlöhne und eine wohl jahrhundertalte Akzeptanz dieses Unwesens gefördert. Oft ist es unmöglich, auf formellem Weg etwas abzuwickeln - zumindest nicht innerhalb einer vernünftigen Frist.

*Können Sie uns ein Beispiel dafür geben?*

Für einen unserer Kunden musste ich eine Arbeitsbewilligung für einen ausländischen Arbeitnehmer einholen. An der zuständigen

Gemäss offiziellen Quellen weisen das Bauwesen, die Nahrungsmittelindustrie und die Produktion von Baumaterialien das grösste Wachstum auf. Meiner Meinung nach sind zudem auch die Chemieindustrie oder der IT-Bereich viel versprechende Sektoren.

*Welchen Ratschlag können Sie Schweizern geben, die ihre Geschäftstätigkeit in Ihr Land ausweiten wollen?*

Sie müssen geduldig sein! (Lacht.) Zudem sollten Sie unbedingt im Vorfeld sicherstellen, dass ihr Vorhaben auch machbar ist, d.h. dass das Produkt oder die Dienstleistung der lokalen Nachfrage entspricht und die Rahmenbedingungen für die Kommerzialisierung auch wirklich bestehen. Dafür sind detaillierte Marktklärungen, die Analyse der gesetzlichen Bestimmungen und der zu erwartenden Kostenentwicklung notwendig.

*Wie nehmen Sie Schweizer und deren Verhalten in der Ukraine wahr?*

Einem Ausländer mag zu Beginn seines Aufenthalts manches sehr seltsam vorkommen. In der Regel sind Schweizer nach einer vielleicht dreimonatigen Eingewöhnung recht unabhängig. Viele nehmen Sprachkurse und bemühen sich gewissenhaft, unsere Sprache zu lernen.

*Und sind sie dabei erfolgreich?*

(Lacht) Einige mehr, andere weniger! Ukrainisch, wie auch das in

## Was Kunden wünschen

In der Reaktion auf unterschiedliche Aufgabenstellungen zeichnet sich Ascent durch Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die spezifischen Kundenbedürfnisse aus.



### Schweizer Radsportteam an den Europameisterschaften in Moskau

**Zu den Dienstleistungen von Ascent gehört auch das Eventmanagement. Unser Ansatz in der Begleitung und Betreuung der Schweizer Radsportler an den Europameisterschaften in Moskau zeugt von Ascents Einstellung, maximal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen.**

An den Europameisterschaften in Moskau nimmt auch das Schweizer Radsportteam teil. Doch die Verbandsleitung sieht sich mit zahlreichen Problemen konfrontiert: Vom Moskauer Organisator des Sportanlasses sind nur spärliche Informationen

Im kulinarischen Umfeld von schwer verdaulichen Piroshki, Karpfengerichten, Kohlrouladen und Sauerkraut.

zu erhalten, und die Kommunikation zwischen Schweizern und Russen erweist sich als ausgesprochen schwierig. Dann annulliert auch noch das lange zuvor gebuchte Hotel zwei Tage vor der Ankunft die Reservation. Wie kann man in der russischen Metropole mit chronisch ausgebuchten Hotels und überteuerten Preisen jetzt noch eine angemessene Unterkunft für das 30-köpfige Schweizer Team finden? Im kulinarischen Umfeld von schwer verdaulichen Piroshki, Karpfengerichten, Kohlrouladen

und Sauerkraut soll auch die strenge Diät der Sportler eingehalten werden. Und man stellt fest, dass sogar im Restaurant unweit des Roten Platzes der Kellner kein Englisch versteht: „Po-russkij, po-russkij“, winkt er ab.

Ascent übernimmt kurzfristig die Organisation dieses Moskauaufenthaltes. Unsere lokale Mitarbeiterin findet die Hotelzimmer, handelt angemessene Preise für die Unterkunft und den Bustransport der Sportler zum Trainings- und Renngelände aus, stellt sicher, dass die Nahrung dem Diätplan entspricht und organisiert einen Raum, der dem Schweizer Fahrradmechaniker als improvisierte Werkstatt dient. Darüberhinaus organisiert Ascent auch ein Motivations-Event mit dem Schweizer Botschafter und der Auslandschweizer-Community in Moskau, die ihrem Team für das bevorstehende Rennen moralische Unterstützung leisten. Dank unserer Begleitung verbringen die Radfahrer angenehme Tage und können sich ganz auf das Rennen konzentrieren.

### Glas Trösch AG in der Ukraine

**Ascent übernimmt verschiedene operative Funktionen für den Aufbau der Tätigkeit von Glas Trösch AG in der Ukraine. Dank dieser Unterstützung können Aufgaben wie das Rekrutieren von Personal, Zollformalitäten oder das Einholen von Bewilligungen sicher gemeistert werden. Doch das Feld unserer Dienstleistungen ist noch breiter.**

Der bekannte Schweizer Glasproduzent Glas Trösch AG

beschliesst, seine Tätigkeit auf die Ukraine auszuweiten. Für Unterstützung wendet sich die Geschäftsleitung an Ascent. Mit Hilfe unserer lokalen Mitarbeiter in Kiew werden ukrainische Geschäftsleute überprüft und Mitarbeiter für das neu zu eröffnende Headquarter gesucht. Ascents systematisches Auswahlverfahren erlaubt, geeignete und vertrauenswürdige Personen zu finden - für den Erfolg eines Auslandprojektes oftmals der ausschlaggebende Faktor. Ascents juristische Mitarbeiter erstellen die Arbeitsverträge nach lokaler Gesetzgebung. Unsere Spezialisten für Einfuhrbedingungen finden sich im Labyrinth der Zollbestimmungen zurecht und helfen beim Import der Ausrüstungsgüter. Auch die Ukrainische Buchhaltung stellt für ein Schweizer Unternehmen eine Herausforderung dar, denn in der postsowjetischen „Papirologija“ kann man leicht den Überblick verlieren. Ascents Spezialistin führt während dem ersten Jahr der Tätigkeit die Buchhaltung der lokalen Tochterfirma von Glas Trösch AG in der Ukraine. Diese umfassende Unterstützung erleichtert den Eintritt auf den Markt und den Produktionsstandort Ukraine.

## Distributorensuche in vier Ländern

**Dank Zweigstellen in fast allen Osteuropäischen Staaten ist Ascent in der Lage, parallel an mehreren Standorten zu agieren. So kann auch der Auftrag einer französischen Firma im Lebensmittelbereich, die Marktinformationen und Vertriebspartner in vier Ländern benötigt, in kürzester Zeit zum Abschluss gebracht werden.**

Ascent erhält den Auftrag, einen Marktüberblick in vier

Dank unseren Zweigstellen waren wir in der Lage, gleichzeitig in Polen, Rumänien, Russland und der Ukraine zu arbeiten.

osteuropäischen Ländern zu erstellen. Unsere Struktur erlaubt es, gleichzeitig in vier Ländern - in diesem Fall Polen, Rumänien,



Russland und der Ukraine - zu arbeiten. Innerhalb kürzester Zeit erhält der Kunde die gewünschten Marktdaten und eine Übersicht über die Konkurrenzprodukte, die in den potentiellen Exportmärkten angeboten werden.

Auf der Suche nach geeigneten Distributionspartnern prüfen wir eine Liste von fast hundert in Frage kommenden Firmen, und schlagen dem Kunden die acht für sein Produkt am besten geeigneten Partner vor. Dabei werden für die Auswahl sowohl durch den Kunden definierte Kriterien wie auch die Reaktionszeit und Kommunikationsfähigkeit der Ansprechpartner berücksichtigt. Auch der persönliche Eindruck, den wir anlässlich eines persönlichen Interviews mit der Firmenleitung gewinnen, fließt in die Empfehlungen ein.

Schliesslich organisieren wir die Treffen des Kunden mit fünf der acht vorgeschlagenen Partnerunternehmen, wobei ein Mitarbeiter von Ascent als Dolmetscher und Berater teilnimmt. Durch Ascents Vorbereitung und Begleitung sind dem Unternehmen zahlreiche Reisen und Leertouren mit ungeeigneten Partnern erspart geblieben. Der Kosten- und Zeitaufwand konnte damit erheblich verringert werden. □

- Budapest
- Bukarest
- Chisinau
- Kaunas
- Kiew
- Lodz
- Lviv
- Minsk
- Moskau
- Prag
- Sankt-Petersburg
- Sofia
- Stettin
- Tirana
- Zagreb

### Lokal präsent

Ascent ist mit Tochterfirmen, Büros und eigenen Mitarbeitern in den meisten osteuropäischen Ländern präsent.

Die während zehn Jahren aufgebaute Firmenstruktur erlaubt uns, den Kunden nicht an einen bestimmten Standort drängen zu müssen: wir können unvoreingenommen auf die Bedürfnisse des Schweizer Unternehmens eingehen. Zu unserem Team gehören Juristen, Buchhalter, Steuerberater, Betriebswirtschaftler, Finanzfachleute, Berater in Zollfragen,



Detect  
Access  
Invest

Herausgeber  
Ascent Swiss Business Management AG  
Kupergasse 17, CH-4310 Rheinfelden  
T +41 61 833 15 60  
F +41 61 833 15 61  
contact@ascent-ag.ch  
www.ascent-ag.ch

Geschäftsführer  
Michael Derrer

Redaktion  
Vivian Kellenberger

Kalender

## European Low-Cost Production Tour

Im Juni 2008 veranstaltet Ascent eine Unternehmerreise nach Rumänien, Moldova und in die Westukraine. Im Vergleich dieser drei Länder mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen lernt man die Vor- und Nachteile der potentiellen Produktionsstandorte kennen. Das Gespräch mit Vertretern regionaler Behörden, staatlichen Agenturen zur Investitionsförderung und lokalen Geschäftsleuten und der Besuch von Firmen vor Ort erlaubt Rückschlüsse aus erster Hand.

Reiseplan:

Mo: 9.6. Flug nach Bukarest  
Di: 10.6. Inlandflug nach Iasi im Nordosten Rumäniens  
Do: 11.6. Busfahrt in die Republik Moldau, Besuch zweier Freier Wirtschaftszonen  
Fr: 12.6. Busfahrt aus Chisinau über Vinnitsa nach Lviv in der Westukraine  
Sa: 13.6. Inlandflug nach Kiev  
So: 14.6. Rückreise in die Schweiz

Bei frühzeitiger Anmeldung können spezifische Wünsche berücksichtigt werden. Detaillierte Informationen sind ab Mitte April verfügbar.

Anmeldung und Information: [unternehmerreise@ascent-ag.ch](mailto:unternehmerreise@ascent-ag.ch)

Schwerpunktthema  
der nächsten Ausgabe:

**Personalrekrutierung  
in Osteuropa**

Fortsetzung von Seite 5: "Schweizer müssen in der Ukraine sehr geduldig sein!"

Kiev und im Osten des Landes häufigere Russisch, sind sicher nicht leicht zu erlernen. Sprachkenntnisse sind natürlich von Vorteil für Schweizer, die in der Ukraine geschäftlich tätig werden wollen. Sie sollten sich aber keine Illusionen machen, denn es braucht mehrere Jahre bis ein Ausländer ein für die geschäftliche Tätigkeit ausreichendes Sprachniveau erreichen kann. Für Verhandlungen und Vertragsabschlüsse ist professionelle Unterstützung auf jeden Fall empfehlenswert.

*Über die Ukraine wird seit der „Orangen Revolution“ im Jahr 2004 regelmässig in unseren Medien berichtet. Man stellt sie Putins Russland gegenüber, das sich vom westlichen Demokratieverständnis abwendet.*

Die „Orange Revolution“ wurde im Westen als Meilenstein für die Demokratisierung der Ukraine gefeiert. Auch der Verlauf der letzten Wahlen wird im Ausland als Szenario einer sich konsolidierenden Demokratie gesehen. Die politische Situation wird in der Ukraine jedoch schärfer kritisiert als im Ausland. Putin schaffte es, die weit verbreitete Kriminalität in den Griff zu kriegen. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für ökonomische Stabilität und Wachstum. In der Ukrainischen Entwicklung sehe ich bisher leider nicht nur Vorteile. Dennoch kann davon ausgegangen werden, dass die Ukrainische Wirtschaft in den nächsten Jahren weiter kräftig zulegen und unser Land zu einem der grössten Empfänger von ausländischen Investitionen in Osteuropa wird. □