



DMITRY LUKASHEVICH
CFO, INTERPONT, Moskau

STANDORTSUCHE

Was beim Aufbau von Lagern und Produktionsstätten zu beachten ist

Die Standortsuche spielt sowohl beim Markteintritt in die Russische Föderation als auch bei der regionalen Expansion des bestehenden Unternehmens die entscheidende Rolle.

Hierbei ist zu unterscheiden, ob

- das Unternehmen seine Vertriebsstrukturen mit Lagerflächen regional erweitern möchte oder
- es um den Aufbau einer Produktionsstätte geht.

Beim Aufbau einer Vertriebsstruktur für eine OOO sind folgende Aspekte von nachhaltiger Bedeutung:

- Reale Kenntnis und Wertung der regionalen Absatzmärkte
- Lagermöglichkeiten: Outsourcing oder Inhouse-Lagerung am Standort
- Logistik - Verkehrsanbindung: Strafe, Eisenbahn u.a.
- Zollämter
- Vorhandensein von Fachkräften

Will man eine Produktionsstätte errichten, muss auf folgende Aspekte geachtet werden:

- Nähe zu Zulieferern
- Gas-, Wasser-, Energieanschlüsse
- Steuerermäßigungen bei Investitionsprojekten - regionale Besonderheiten
- Kontakte zur regionalen und städtischen Administration
- Infrastruktur zum Leben für die Mitarbeiter
- Sonderwirtschaftszonen (minimale Begrenzung der Investitionshöhe)

Bevor man sich also ins wilde Treiben stürzt, ist eine tiefgehende Analyse notwendig. Hierbei reicht es nicht aus, sich auf schon bestehende Aussagen zu stützen, da sich sowohl die Standortbedingungen rasant ändern als auch eine Anpassung der Gesetzgebung in Russland sehr schnell vorgenommen wird. Wo heute noch Arbeitskräfteüberschuss war, sind morgen schon keine Fachkräfte mehr vorhanden. Die Region, die vor ein bis zwei Jahren noch von den Personalkosten her interessant erschien, kann heute schon ganz andere Zahlen hervorbringen.

Es gibt genügend Anbieter, die sich mit Standortanalysen beschäftigen. Wählen Sie hierbei jedoch nicht nur nach einem bekannten Namen aus, sondern erfragen Sie die praktische Erfahrung.

Wenn wir vom Aufbau einer Vertriebsstruktur sprechen, ist der wichtigste Aspekt der Auswahl - die Kundennahe, also der Absatz. Hierbei ist Kundennahe immer relativ. Deutsche Unternehmen, die bisher zum Beispiel den Großteil ihrer Produkte an Händler nach Sibirien geliefert haben, müssen nicht automatisch auch ein Lager in Sibirien aufbauen. Durch die neu entstandene Lagerstruktur werden natürlich auch andere potenzielle Abnehmer aufmerksam und beginnen zu bestellen. So kann sich das regionale Gefälle in eine ganz andere Richtung verschieben.

Es ist also notwendig abzuklären, in welchen Regionen nicht nur die bestehenden Kunden, sondern auch die potenziellen Abnehmer sitzen, um davon ausgehend die Standortauswahl einzuzugrenzen.

LAGERERÖFFNUNG BESSER IN DEN HÄNDEN VON PROFIS

In Bezug auf eine Lagereröffnung sind geografisch und klimatische Besonderheiten Russlands zu bedenken wie:

- Benötigt Ihre Ware eine stetige Temperatur?
- Sind besondere Lagerformen erforderlich für den Fall, dass viele kleine Einzelteile, die separiert und quartalsweise oder häufiger inventarisiert werden müssen?
- Benötigen Sie Kühlhäuser?

Wollen Sie selbst ein Lager errichten, hat die Praxis eine tiefgehende Kostenanalyse als Notwendigkeit befohlen. Es stellte sich dabei oft heraus, dass die Übergabe der Lagerverwaltung an ein

Ministerium für Wirtschaftsentwicklung

Ministerium für Wirtschaftsentwicklung, Departement für Sonderwirtschaftszonen und regionale Entwicklung Vadim Valerievich Tretjakov, Dmitri Alexandrovich Verigin Tel: +7-495-697-10-36 Fax: +7-495-695-44-90 VeriginDA@economy.gov.ru

spezialisiertes Outsourcing-Unternehmen mit entsprechendem Know-how und kompatibler Software zur Buchhaltung, meist eine preisgünstige und professionelle Lösung darstellt. Unter den Mitgliedsunternehmen der AHK Russland finden Sie eine Reihe von erfahrenen Anbietern, vor allen Dingen deutscher Herkunft, die sich gerade auf die Anforderungen von deutschen oder ausländischen Unternehmen spezialisiert haben.

Die meisten der Logistikunternehmen bieten also mehr als nur Lagerhaltung oder nur Transport. Darunter fallen:

- Transporte innerhalb Russlands sowie nach Russland
- Verzollung
- Einlagerung
- Teilladung- und Stuckgutverteilung
- Seefrachtabwicklung
- Luftfrachtabwicklung
- Erstellung von grenzüberschreitenden Logistikketten von Produzent bis Endkunde.

Zusammen mit ihren eigenen Lagern bieten diese Unternehmen oft ein abgerundetes Gesamtpaket. Lagermöglichkeiten wie Regallager, Blocklager, Hochregallager mit einer genügend großer Anzahl von Palettenstellplätzen sind die Norm. Mit Hilfe dieser Strukturen können Sie Ihren russischen Geschäftspartnern den oft unbeliebten Import der Waren und die damit verbundene Zollabwicklung abnehmen. So kann Ihr russischer Kunde auf einen internationalen Vertrag verzichten und kauft die Ware ohne großen Aufwand direkt vor Ort bei Ihrer lokalen Gesellschaft in Rubel.

ERRICHTUNG EINER PRODUKTIONSSTÄTTE – DIE SICHERE ANALYSE OHNE ÜBERRASCHUNGEN

Hat sich ein Unternehmen entschieden, in Russland eine Produktion zu errichten, dann müssen natürlich Analysen und Vorarbeiten viel

umfangreicher sein. INTERPONT hat vor Jahren schon eine Check- und To-do-Liste entwickelt, anhand welcher Kriterien die Auswahl der entsprechenden Region erleichtert wird.

SONDERWIRTSCHAFTSZONEN – VORTEILE UND UNTERSCHIEDE

Eine interessante Möglichkeit der Ansiedlung von Produktion bieten in Russland so genannte Sonderwirtschaftszonen. Diese werden durch das Wirtschaftsministerium geleitet. Die Sonderwirtschaftszonen sind den ausländischen Unternehmen zu empfehlen, die eine größere Produktion planen. Es gibt hierbei Mindestinvestitionsvolumina, die seitens der Investoren nicht nur beachtet, sondern auch eingehalten werden müssen.

PERSONALSUCHE, GEHALT, LEBEN

Wenn sich ein Unternehmen für eine Region entschieden hat, weil die Industriestruktur (Zulieferer, Abnehmer) stimmt, geografisch und logistisch alles perfekt erscheint und die Preise stimmen, darf nicht vergessen werden, dass dort auch die Mitarbeiter des Unternehmens leben und arbeiten müssen. Hierbei geht es nicht nur um die Expats, die eingeflogen werden, sondern in erster Linie um das russische Personal, ohne das es langfristig nicht laufen wird.

Ganz wichtig ist es also, im Vorfeld zu prüfen, ob wirklich genügend qualifiziertes Personal in der gewünschten Region vorhanden ist.

Tel.: +7 495 935 89 61

bc-lukashevich@interpont.com

www.interpont.com