

08 | DEUTSCHLANDS ROLLE BEI
DER WESTORIENTIERUNG
DER UKRAINE

26 | LEMBERG: DAS
TOR DER UKRAINE
NACH EUROPA

34 | DNIPRO: DAS
INDUSTRIELLE
HERZ DER UKRAINE

VERBREITET IN
DIE WELT

Ukraine

R I S I N G

Reformen für
den Fortschritt

März 2019

Global FDI
REPORTS



BEACHTENSWERTE UNTERNEHMEN

ATB-MARKET

Boris Markov, Geschäftsführer



Ausbau des Netzwerkes

Jeden Tag kaufen über zwei Millionen Ukrainer Lebensmittel und andere Waren in den Supermarktfilialen von ATB-Market ein. Der Einzelhandels-Marktführer ist von seinem Expansionspotenzial überzeugt.

ATB-Market, das größte und am schnellsten wachsende Einzelhandelsnetzwerk der Ukraine, ist auf dem besten Weg 2019 das tausendste Geschäft zu eröffnen und den Umsatz auf \$ 4 Milliarden zu steigern. Nicht nur in der Qualität seiner Produkte und seiner Lohnpolitik, der zufolge seine 61.000 Mitarbeiter übertariflich bezahlt werden, sondern

auch in seiner finanziellen Stabilität und der Tatsache, dass fast 90 % der Geschäftsflächen Firmenbesitz sind, liegt der Erfolg des Unternehmens begründet. „Unser Kreditbedarf ist gleich Null“, so Geschäftsführer Bori Markov. Nachdem ATB-Market durch die militärische Aggression Russlands ein Viertel seiner Geschäfte

verloren hatte, kommen nun rund 150 Filialen pro Jahr hinzu, da in vielen ukrainischen Städten nach wie vor keine modernen Supermärkte vorhanden sind. „Wir sind insbesondere in den Bereichen Technologie, Supply Chain und Unternehmensberatung offen für eine Zusammenarbeit mit internationalen Investoren“, fügte Markov hinzu.

„Wir sind insbesondere in den Bereichen Technologie, Supply Chain und Unternehmensberatung offen für eine Zusammenarbeit mit internationalen Investoren“



ATB-MARKET

SPETZTEKHOSNASTKA (STO)

Vladimir Lempert, Gründer und Geschäftsführer



„Unsere deutschen Partner schätzen uns sehr“

1989 gegründet, verzeichnet Spetztekhnastka (STO) mit seinen Formen, Werkzeug- und Sonderteilen, die in den renommiertesten deutschen Autos, Medizinkomponenten und anderen Produkten eingesetzt werden, ein exponentielles Wachstum auf dem Weltmarkt.

Was ist der bedeutendste Wettbewerbsvorteil von STO?

Unser Fachwissen über Werkzeuge und Bauteilfunktionalität. Wenn unsere Kunden sich an uns wenden, wissen sie oft nicht, wie sie die benötigten Teile herstellen können. Manche haben zuerst bei chinesischen Herstellern angefragt. Diese wussten jedoch nicht, wie sie das gewünschte Teil bauen sollten. Wir schon.

Wie reagiert der deutsche Markt auf Ihre Produkte?

Unsere deutschen Partner schätzen uns sehr. Es gibt nur wenige andere Unternehmen in Europa, die solche Formen herstellen wie wir. Besonders komplexere Produkte bieten wir zu viel niedrigeren Preisen an als deutsche Firmen. Und meiner Ansicht nach ist unsere Qualität viel besser.



STO

EIN SPRUDELNDER MARKT

Einem Kunden von STO, dem Hersteller der Wassersprudler SodaStream, steht eine vielversprechende und sprudelnde umtriebige Zukunft bevor, zumindest nach Ansicht von PepsiCo, die das Unternehmen letztes Jahr für \$ 3,2 Milliarden erwarb.

STO IM FOKUS

Der Spezialist im Bereich der Kunststoffteilherstellung bleibt in Bewegung



SPETZTEKHOSNASTKA

Im Bereich der spezialisierten Fertigung gilt es als wesentliches Erfolgskriterium, komplexe Lösungen mit ausgezeichneter Qualität und Präzision zu liefern. Dank dieser Einstellung konnte das in Kamianske ansässige Unternehmen Spetztekhnastka (STO), ein ISO-zertifizierter Hersteller von speziellen Spritzgussprodukten und Kunststoffteilen für die Automobilindustrie und andere Branchen, ein rapides Wachstum verzeichnen. Als Gussformhersteller mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern und umfangreichen Engineering- und Forschungskapazitäten bietet STO seinen Kunden, welche renommierte internationale Marken

„Unsere Preise sind um 30% niedriger als die unserer deutschen Konkurrenten“

Vladimir Lempert, Gründer und Geschäftsführer von STO

wie Audi, Volkswagen und SodaStream beliefern, maßgeschneiderte Lösungen. Das 1989 gegründete Unternehmen gewinnt derzeit zusehends Marktanteile in Europa und Nahost, und expandiert jährlich um etwa 20%. „Wir können als Unternehmen schneller wachsen und unsere Preise sind um 30% niedriger als die unserer deutschen Konkurrenten“, erklärt Vladimir Lempert, Gründer

und Geschäftsführer von STO. Lempert ist auf der Suche nach Finanzierungen, um seine Betriebsmittel zu optimieren und die Anlagenkapazität zu steigern. „Bei uns können die Kunden stets sicher sein, hochwertige Produkte zu erhalten. Wir stellen Gussformen für die Automobil-, Verpackungs- und Medizinbranche her und verfügen in all diesen Bereichen über das nötige Fachwissen“, sagt er.



SPETZTEKHOSNASTKA LTD.

www.d-sto.com