

[Die Ukraine in der Falle des "rohen" IT-Outsourcings: Wie einen Ausweg finden?](#)

20.10.2016

In der Ukraine gibt es keine eigenständige IT-Branche, sondern es gibt ein IT-Umfeld, ohne das sich keine Industrie im 21. Jahrhundert entwickeln kann. Was muss getan werden, damit die Ukraine aufhört als eine „Kolonialrepublik“ angesehen zu werden?

In der Ukraine existiert keine eigenständige IT Branche, sondern es gibt ein IT-Umfeld, ohne das sich keine Industrie im 21. Jahrhundert entwickeln kann.

Dabei verkauft der heimische IT-Sektor, wie auch 70 Prozent der Wirtschaft, Rohstoff – die Kenntnisse und die Zeit der ukrainischen IT-ler. Obgleich den größten Wert das fertige IT-Produkt hat.

Fast die ganze Industrie des Landes wird von fünf bis sieben Industriefinanzgruppen kontrolliert – den Säulen der Rohstoffwirtschaft. Sie „pressen“ die noch während der Sowjetunion zugrunde gelegte Ressource der Unternehmen aus.

Die IT dringt in die ukrainischen Unternehmen aufgrund fehlender Motivation der Eigentümer der Finanzindustriegruppen nicht ein.

Allerdings stört das Fehlen von Charakter bei der Regierung das Vordringen von Innovationen in die ukrainische Industrie am stärksten. Das Kabinett ist nicht in der Lage mutige, harte und radikale Entscheidungen zu treffen, die neue Möglichkeiten auf dem Markt für die Integration der IT in die Industrie und andere Branchen schaffen.

Das sind die Schlüsselbotschaften der Teilnehmer der Podiumsdiskussion „Hightech-Instrumente zur Entwicklung der ukrainischen Industrie“ des internationalen Wirtschaftsforums in Kiew.

Erbe der Sowjetunion

Michail Schmeljow, National Technology Officer bei Microsoft Ukraine, nannte zwei Faktoren, die das Vordringen von Innovationen in die ukrainische Industrie stören.

Der erste Faktor – ist die Psychologie, dass man die Ressource bis ins Unendliche ohne Änderung der Prozesse und Ansätze „auspressen“ kann, was bis dato das vorwiegende Argument ist.

Die Industrie, welche die Ukraine von der Sowjetunion geerbt hat – das sind große, mächtige Unternehmen, Sie verfügen über gigantisches Produktionspotenzial und auf der Basis dieser Unternehmen kann man hohe Resultate genau dank eines extensiven Managementeinsatzes erzielen.

Der zweite ist das Ansehen der IT bei den Industrievertretern.

„Vor drei Wochen hatte ich ein Treffen mit Industrievertretern, in erster Linie mit technischen Direktoren. Es gab folgende Situation: ein automatisiertes System für die Lenkung des technologischen Prozesses ist das eine, IT ist das andere. Lassen Sie uns über das automatisierte Lenkungssystem des technologischen Prozesses sprechen“, hebt Schmeljow hervor.

Seinen Worten nach verbinden die Direktoren automatisierte Lenkungssysteme nicht mit IT, denn früher sprachen viele davon, welch großes Potenzial die ukrainische IT-Wirtschaft hat. Das klang so, dass die IT irgendeine separate Sparte ist, eine Industrie, die für sich selbst wachsen und dem Staat große Einnahmen bringen wird.

„In Wirklichkeit ist die IT nichts anderes als ein Mittel zum Erreichen der Ziele,. Keine Sparte, sondern eine

verbindende Horizontale. Gerade eben die richtige Anwendung moderner Technologien gestattet es die Industrie weiterzuentwickeln. Solange die IT als separate Branche wahrgenommen wird, werden keine Hightech-Technologien in die Industrie vordringen“, meint Schmeljow.

Die Ukraine braucht ein Megaziel

Jewgenij Utkin, Vorstand der Technologieholding „KM Core“, lenkte die Aufmerksamkeit der Teilnehmer der Podiumsdiskussion darauf, dass es in der Ukraine üblich ist, mit den Erfolgen im Outsourcing zu prahlen. Allerdings wird diese Ressource nicht für die Bedürfnisse des Landes genutzt.

„Wenn wir anfangen darüber zu sprechen, was unser Land ausmacht und wer zu den Stakeholdern unseres Staates zählt, wird sich herausstellen, dass fünf bis sieben Industriefinanzgruppen existieren, die sich mit der Rohstoffwirtschaft beschäftigen. Heute sagte der ehemalige Ministerpräsident Anatolij Kinach, dass mehr als 70 Prozent unserer Ökonomie zur Rohstoffwirtschaft gehört. Und das, was wir in der IT-Branche herstellen, ist ebenfalls Rohstoffverkauf“, betonte Utkin.

„Es gibt noch die USA, die EU und Russland. Wer von ihnen hat Interesse daran, das wir aufhören fremde Produkte einzusetzen, wie wir es all die 25 Jahre getan haben und unsere eigenen Produkte schaffen? Meiner Meinung nach ist das eine rhetorische Frage“, fügte er hinzu.

Das Problem liegt darin, meint der Vorstand der Holding, dass es in der Ukraine keine starken Player gibt, die für die Schaffung eigener Produkte motiviert sind und nicht für die Entwicklung des Outsourcings.

Utkin sieht das Problem darin, dass den Ukrainern die Tagesordnung der Korruptionsbekämpfung und von Reformen aufgezwungen wurde. Das Land richtet in den vergangenen 25 Jahren seinen Blick ständig auf die Vergangenheit und versucht das zu verbessern, wo es nicht Champion ist.

Nur innovative Ansätze, vor allem bei der Regierung des Landes, erlauben es der Ukraine aufzuhören, eine Kolonialrepublik zu sein, ist sich Utkin sicher. Man muss die besten Köpfe zurück in die Ukraine holen und den Unternehmergeist des Silicon Valleys, von Israel im Lande schaffen, unterstrich der Experte.

„Es hängt nur von uns ab. Ich habe keine Erwartungen diesbezüglich, dass jemand das alles für uns macht. Der einzige Ausweg ist sich zusammenschließen, das Megaziel zu finden, bei dessen Erreichen die Ukraine zum Champion wird“, fasste der Unternehmer zusammen.

Es ist an der Zeit, das Outsourcing mit dem Unternehmertum auszutauschen

Jonathan Pacifici, der Hauptpartner des Ventureunternehmens Wadi Ventures, sprach sich ebenfalls für die Umorientierung der IT-Branche auf ein Produktmodell aus.

„Die Ukraine hat gute Personalressourcen. Wir wissen das. Einige unserer Start-Ups nutzen diese Ressource bei uns in Israel. Unsere Start-Ups betreiben Outsourcing – sie geben in die Ukraine bestimmte Arbeiten weiter“, erzählt der israelische Venturekapitalist.

Seinen Worten nach sind die Ergebnisse sehr gut. Allerdings besteht das Problem darin, dass sie dies für die Reduzierung der Selbstkosten der eigenen Projekte tun. „Das ist keine so gute Nachricht für ukrainische Unternehmen“, sagt der Experte.

Pacifici ist sich sicher, dass man dieses Paradigma brechen muss. „Solange die Ukrainer im Outsourcing für irgendein Start-Up aus Israel arbeiten, sind sie nicht in der Lage, ein großes Unternehmen aufzubauen. Sie sollten sich selbst bemühen Unternehmer zu werden“, rief er auf.

Seinen Worten nach hat die Ukraine bei den Outsourcern bereits Wettbewerbsvorteile. Beispielsweise Expertise

und Erfahrung, die im Ausland fehlen und wegen derer die ausländischen Unternehmen mit ukrainischen Outsourcern arbeiten.

„Sie wissen, womit sie anfangen müssen. Also nutzen Sie Ihr Vorteil“, rät der Israeli.

Im Gegenzug richtete der Berater für Innovationspolitik der Weltbank, Peter Lindholm, seine Aufmerksamkeit darauf, wie wichtig es ist, die Erfolgsgeschichten der Ukrainer der Welt zu zeigen.

Er schlägt vor, in einer Reihe der Regionen des Landes einige Projekte auszuwählen, die das Potenzial haben, innerhalb der nächsten zwei Jahre sehr erfolgreich zu werden, und in sie dann anschließend zu investieren.

„Dies gestattet es Ihnen, vor Leuten aufzutreten und zu sagen: Schauen Sie, in der Innovationsinfrastruktur haben solche Änderungen stattgefunden und wir haben diese Ergebnisse erzielt. Auf der Basis solcher Beispiele können Sie ein neues System aufbauen, um Geld, qualifizierte Mitarbeiter und Marktteilnehmer anzulocken“, sagt Lindholm.

Die Regierung hat keinen Charakter

Walerij Fischtschuk, Regionalmanager für die Geschäftsentwicklung von Cisco in der Ukraine und den GUS-Staaten, bekräftigt, dass es in der Ukraine viele ausgezeichnete Beispiele für die Anwendung von Hochtechnologien durch die Unternehmenseigentümer gibt.

Allerdings ist die Anzahl dieser Beispiele seinen Worten noch, dennoch nicht ausreichend dafür, damit die Unternehmen eine kritische Masse erreichen, konkurrenzfähig werden, damit die ganze Wirtschaft konkurrenzfähig wird.

„Der Grund dafür ist das Fehlen der steuerlicher Anreize. Investoren wählen die Länder aus, in denen steuerliche Vergünstigungen existieren. So ist beispielsweise IT-Ausrüstung in der Ukraine sehr teuer, die vielen Industrieunternehmen helfen könnte. Die Ausrüstung muss man einführen, Mehrwertsteuerbezahlen, sie verzollen. Im Endeffekt wird die Technik, die in irgendeinem Technologiepark Polen eintausend Dollar kostet, in der Ukraine für dreitausend Dollar verkauft“, erklärt Fischtschuk

Seinen Worten nach müssen steuerliche Präferenzen eingeführt werden und dann hat die Wirtschaft einen Anreiz Geld in Technologien zu investieren und die Effizienz der Unternehmen zu erhöhen. Das hilft schnell dabei das Land zu modernisieren, ist sich der Experte sicher.

Außerdem wird die Modernisierung der Industrie in der Ukraine vom fehlenden Charakter der Regierung ausgebremst.

„Die Regierung hat keinen Charakter, der es ihr erlauben würde, mutig zu sein und radikale Entscheidungen zu treffen und im Markt neue Möglichkeiten zu generieren. Wenn solche Entscheidungen getroffen werden, gestatten sie es, große Gelder anzuziehen“, schließt Fischtschuk.

13. Oktober 2016 // **Wsewolod Nekrassow**

[Ekonomitscheskaja Prawda](#)

Übersetzerin: **Ilona Stoyenko** — Wörter: 1258



Ilona Stoyenko stammt aus [Kremenschuk](#) (Ukraine) und hat an der Ludwig-Maximilians Universität München das Fach Wirtschaftswissenschaften mit einem Bachelor abgeschlossen. Derzeit setzt sie das Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen fort und von Zeit zu Zeit trägt sie zu den Ukraine-Nachrichten bei.

Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland Sie dürfen:

- das Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen
- Bearbeitungen des Werkes anfertigen

Zu den folgenden Bedingungen:

Namensnennung. Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt).

Keine kommerzielle Nutzung. Dieses Werk darf nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.

Weitergabe unter gleichen Bedingungen. Wenn Sie dieses Werk bearbeiten oder in anderer Weise umgestalten, verändern oder als Grundlage für ein anderes Werk verwenden, dürfen Sie das neu entstandene Werk nur unter Verwendung von Lizenzbedingungen weitergeben, die mit denen dieses Lizenzvertrages identisch oder vergleichbar sind.

- Im Falle einer Verbreitung müssen Sie anderen die Lizenzbedingungen, unter welche dieses Werk fällt, mitteilen. Am Einfachsten ist es, einen Link auf diese Seite einzubinden.
- Jede der vorgenannten Bedingungen kann aufgehoben werden, sofern Sie die Einwilligung des Rechteinhabers dazu erhalten.
- Diese Lizenz lässt die Urheberpersönlichkeitsrechte unberührt.

Haftungsausschluss

Die Commons Deed ist kein Lizenzvertrag. Sie ist lediglich ein Referenztext, der den zugrundeliegenden Lizenzvertrag übersichtlich und in allgemeinverständlicher Sprache wiedergibt. Die Deed selbst entfaltet keine juristische Wirkung und erscheint im eigentlichen Lizenzvertrag nicht.

Creative Commons ist keine Rechtsanwalts-gesellschaft und leistet keine Rechtsberatung. Die Weitergabe und Verlinkung des Commons Deeds führt zu keinem Mandatsverhältnis.

Die gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bleiben hiervon unberührt.

Die Commons Deed ist eine Zusammenfassung des Lizenzvertrags in allgemeinverständlicher Sprache.