

IKEA in der Ukraine: Wie der Möbelgigant den neuen Markt erobern wird

29.09.2018

Die *Ekonomitschna Prawda* berichtet, wie das erste IKEA-Kaufhaus in der Ukraine aussehen wird, wann man auf die Kettenerweiterung warten kann und was die Marktteilnehmer davon halten.

Die [Ekonomitschna Prawda](#) berichtet, wie das erste IKEA-Kaufhaus in der Ukraine aussehen wird, wann man auf die Kettenerweiterung warten kann und was die Marktteilnehmer davon halten.

Am Mittwoch gab der schwedisch-niederländische Möbelgigant IKEA offiziell seine Absicht bekannt, ein Geschäft in der Ukraine zu eröffnen.

Die Eröffnung ist für Sommer 2019 geplant. Das erste Geschäft städtischen Formats wird sich in dem noch nicht fertig gebauten Einkaufszentrum Ocean Mall befinden, das der Firma des Entwicklers Wagif Alijew gehört.

Nach ukrainischer Tradition wurde die lang erwartete Nachricht vom Präsidenten Petro Poroschenko angekündigt, welcher in der Eröffnung des Geschäfts Merkmale eines Investitionsbooms sah.

Am nächsten Tag nach der offiziellen Bekanntgabe traf sich unter der Teilnahme des Präsidenten der IKEA -Geschäftsführer „Südosteuropa“ Stefan Vanoverbeke mit Journalisten und erzählte über die Details des IKEA-Eintritts in den ukrainischen Markt und über seine Zukunftspläne.

Die *Ekonomitschna Prawda* berichtet, wie das erste IKEA-Kaufhaus in der Ukraine aussehen wird, wann man auf die Netzerweiterung warten kann und was die Marktteilnehmer davon halten.

Was ist IKEA

Vor einigen Wochen feierte IKEA den 75. Jahrestag seit der Gründung.

Das Unternehmen, das derzeit das beliebteste Netzwerk des Hauswarenhandels ist, gründete Ingvar Kamprad im Jahre 1943 in Schweden. Im Januar des laufenden Jahres starb Kamprad in seinem Haus in der Provinz Småland nach kurzer Krankheit. Er war 91 Jahre alt.

Kamprad gründete die Firma mit 17 Jahren. Er erhielt Taschengeld von seinem Vater, damit er sich bei einer Kreativitätsschule anmelden konnte.

Der IKEA-Gründer war für seine Sparsamkeit bekannt bis zuletzt bevorzugte er preisgünstige Restaurants, flog Economy Class und mochte keine eleganten Anzüge.

Natürlich prägte das alles das Geschäft seines Lebens. Wie bekannt legt IKEA viel Wert auf Schlichtheit und spart beim Wert seiner Waren.

Aber ungeachtet der äußeren Schlichtheit der Waren ist das IKEA-Marketing bis ins Detail durchdacht. Es ist kaum möglich, ins Geschäft einzutreten und nichts zu kaufen. So ist der Katalog vom schwedischen Hersteller eine der populärsten Ausgaben in der Welt. Nach der Anzahl der Auflagen ist er mit Bibel, Koran und Harry-Potter-Büchern zu vergleichen.

Wie schafft es die Firma, so effektiv mit Kunden zu arbeiten?

Die Firma hat einige Geschäftsgeheimnisse.

Wussten Sie, dass IKEA-Geschäfte nach dem Labyrinth-Prinzip projektiert werden? Das wird deswegen gemacht, damit der Kunde sich mit allen Waren des Händlers bekannt macht. Es ist aber zu erwähnen, dass es zwischen den Abteilungen spezielle Durchgänge gibt, durch welche man gehen kann. Die Sache ist, dass sie so gebaut sind, dass sie sich schwer bemerken lassen.

Außerdem können die IKEA-Kunden sich im wahrsten Sinne des Wortes im Geschäft wie zu Hause fühlen. Sie dürfen mit den Möbeln fast alles machen, was sie sich zu Hause erlauben. Man darf durch das Geschäft im Hausmantel spazieren und im Endeffekt ihn nicht kaufen oder man darf etwas im speziellen Restaurant kosten.

Noch eine Schlaueit – IKEA baut seine Geschäfte möglichst weit von den Wohnorten, und der Grund dafür ist nicht nur, bei der Raummiete zu sparen. Die Marktforscher denken, dass der Mensch, der ein paar Stunden zum Geschäft fährt, höchstwahrscheinlich mindestens irgendeine Kleinigkeit kauft, damit die Zeit nicht umsonst verbracht wurde.

Es wurde aber vor kurzem vom Unternehmen die Entscheidung getroffen, ein neues Geschäftsformat einzuführen. Die neuen Geschäfte sind kleiner in der Größe und befinden sich in der Innenstadt, damit der Kunde die Einkäufe näher an seinem Zuhause machen kann.

Neues Format für die Ukraine

Die Ukraine wird zusammen mit Frankreich, Großbritannien, Dänemark, den USA und China einer der ersten Märkte sein, wo IKEA ein Geschäft im neuen Format eröffnet.

Das erste Geschäft soll Ende Sommer 2019 eröffnet werden. „Der Zeitrahmen hängt von der Eröffnung des Einkaufshauses Ocean Mall ab, wo es sich befinden wird. Wir wären bereit, unser Geschäft früher zu eröffnen, müssen aber wegen der Verzögerungen mit der Inbetriebnahme des Objekts warten“, erzählt der Unternehmensvertreter.

Das Geschäft in der Ocean Mall wird eine Fläche von sechstausend Quadratmetern haben und wird nicht wie der traditionelle IKEA aussehen. „Wenn Sie in unseren Geschäften zuvor waren, konnten Sie sehen, dass die Flächen groß zu sein scheinen, doch die meisten sind für irgendwelche logistischen oder technischen Räume reserviert“, erzählt Stefan Vanoverbeke, Geschäftsführer von „IKEA Südosteuropa“.

„Hier werden wir etwas Anderes bauen. Das wird an ein traditionelles Geschäft erinnern, in dem es einen besonderen Showroom und Abteilungen geben wird, wo verschiedene Accessoires gekauft werden können. Auf genau diesen Grundlagen wird unser Modell gebaut“, erklärte er.

Um das ukrainische Projekt werden sich 120 Personen kümmern: Eine Hälfte wird direkt im Geschäft arbeiten, die anderen 60 Leute werden sich mit der Logistik beschäftigen.

In der ersten Jahreshälfte der Arbeit werden im Geschäft 3.600 Artikel aufgestellt, danach wird ihre Anzahl bis auf 7 000 erhöht.

„Man könnte das ganze Angebotsspektrum sofort in Betrieb nehmen, aber in dem Fall sollte man noch ein Jahr warten. Wir haben uns entschieden, den Betrieb mit 50 Prozent zu starten und das Sortiment mit der Zeit zu erweitern“, sagt der IKEA-Geschäftsführer.

In der ersten Phase werden keine elektrische Haushaltstechnik und keine Pflanzen verkauft, weil man dafür spezielle Genehmigungen erhalten muss, was einige Zeit dauern kann.

Die Waren werden in die Ukraine aus dem Regionalzentrum der Distribution in Polen geliefert.

Zukunftspläne

In den nächsten Plänen der Firma in der Ukraine steht die Entwicklung der Internetverkäufe. Doch die Kunden müssen geduldig sein und ein bisschen warten.

„IKEA beschäftigt sich derzeit mit der Entwicklung neuer digitaler Lösungen, die maximal verbraucherfreundlich sind, und wir möchten nicht das alte System in der Ukraine einsetzen, sondern mit dem Neuen beginnen“, sagt der Vertreter der Firma.

Was eine eigene IKEA-Produktion in der Ukraine anbetrifft, so stellte diese Frage beim Treffen mit Stefan Vanoverbeke der Präsident Petro Poroschenko.

„Die Ukraine hat alles dafür: Rohstoffe, Fachleute, einmalige geschäftliche Vereinbarungen mit der EU und anderen Ländern und alle Bedingungen für die Herstellung qualitativer, konkurrenzfähiger Produkte“, sagte Poroschenko.

Aber der Unternehmensvertreter reagierte überhaupt nicht auf diese Entgegnung. Des Weiteren fügte er auch keine konkreteren Details beim Treffen mit Journalisten hinzu.

„Ehrlich gesagt bin ich hier nicht dafür, um laute Aussagen zu machen. Ich möchte über jene konkreten Schritte sprechen, die wir jetzt machen. Die Geschäftseröffnung in Kyjiw wird unsere erste Etappe sein“, sagte Vanoverbeke.

„Wenn wir es eröffnen, können wir dann den Markt analysieren, besser das Kundenbild verstehen, und erst dann werden wir künftige Eröffnungen von Geschäften in anderen Städten. Planen“, sagte der Unternehmensvertreter. Er berichtete, dafür brauche man zumindest ein Jahr.

„Sie verstehen alle, dass es noch zu früh ist, schon jetzt darüber zu sprechen, wo und wann die nächsten Geschäfte eröffnet werden“, sagt der IKEA-Vertreter.

Die von der Ekonomitschna Prawda befragten Marktteilnehmer meinen, dass die Hauptprobleme, auf welche IKEA in der Ukraine stoßen kann, die geringe Kaufkraft der Bevölkerung und eine große Anzahl von Pseudo-Geschäften sind, die die Waren von IKEA verkaufen.

„Die Zwischenhändler können die Waren in Polen kaufen, diese steuerfrei abfertigen und bei OLX viel billiger als im offiziellen Geschäft verkaufen“, meinte ein Gesprächspartner.

IKEA hat aber keine Angst davor. „Es gibt sehr viele solcher Absatzpunkte in der Ukraine. Diese Information ist für uns nicht neu, wir beobachten das auch auf anderen Märkten“, sagte Vanoverbeke.

„Was tut man dagegen? Wenn wir auf einen neuen Markt kommen, importieren die Menschen etwas, bringen etwas hin, verkaufen. Solche Subjekte verschwinden aber in der Regel, wenn das Unternehmen offiziell auf den Markt kommt“, erklärte der Unternehmensvertreter.

Ein anderer Gesprächspartner sagte, dass die Mehrzahl der Waren auf dem ukrainischen Markt polnischer Herkunft sein wird. „Der Preis wird etwa 20 Prozent über dem des ukrainischen Produkts liegen“, sagt er.

Es wurde aber von IKEA angemerkt, dass die Preise auf jedem einzelnen Markt sehr unterschiedlich sind, und es jetzt schwierig sei, was zu prognostizieren.

„Es gibt hier sehr viele Komponenten wie Produktionsselbstkosten, Transport- und Importkosten, Mehrwertsteuer. Wir werden uns Mühe geben, die Preise günstiger zu machen, denn das ist die Hauptkomponente unseres Erfolgs“, resümierte Vanoverbeke.

13. September 2018 // **Mykola Topalow**

Quelle: [Ekonomitschna Prawda](#)

Übersetzer: Studenten des vierten Studienjahres der Fachrichtung Deutsch-Ukrainische Übersetzung der Nationalen Iwan-Franko-Universität Lwiw (**Bohdan Savka, Olga Martschuk, Viktorija Jaziw, Maksym Ljaschenko**)

Leitung der Übersetzung: **Roksoliana Stasenko**, wissenschaftliche Assistentin des Lehrstuhls für Interkulturelle Kommunikation und Translationswissenschaft der Nationalen Iwan-Franko-Universität Lwiw

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 Rechtsanwaltsgesellschaft 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.