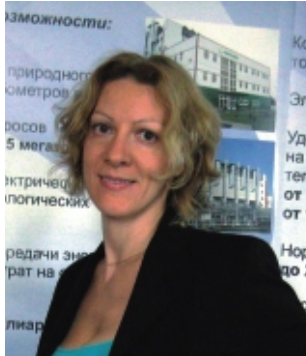


Erfolgreiche Teilnehmer

**Vorname, Nachname:**

Valeria Sudilovskaja

Unternehmen:

Effektive Energiewirtschaft
GmbH Minsk, Belarus

Branche:

Energie

Funktion:

Mitbegründerin, Managerin

Fortbildung in Deutschland:

02.06.2009 - 01.07.2009

Fortbildungszentrum:

Wirtschaftsakademie
Schleswig-Holstein, Kiel

Belarus

Energieprojekte für die deutsch-belarussischen Wirtschaftsbeziehungen

Valeria Sudilovskaja liebt ihren Beruf. Das spürt man sofort, wenn man sie mit großer Leidenschaft über die Entwicklung der Bioenergetik oder die Nutzung von Biogas sprechen hört. Sudilovskaja arbeitet in Minsk bei der *Effektiven Energiewirtschaft GmbH*, einem wissenschaftlich-industriellen Zentrum für gewerbliche Energiewirtschaft und Automatisierung, das an der Belarussischen Staatsuniversität beheimatet ist.

Nach Deutschland reiste die belarussische Fachkraft mit hohen Erwartungen. Sie wollte Kontakte zu deutschen Unternehmen aus der Energiebranche knüpfen. Das Ziel war, für deutsche Energieausrüster den Vertrieb in Belarus zu organisieren oder sogar die alleinige Vertretung zu übernehmen. Außerdem suchte sie nach Geschäftspartnern für gemeinsame Projekte im Energiebereich.

Das *Deutsche Zentrum für Qualifikationserweiterung*, das Sudilovskaja während ihres Deutschlandaufenthalts besuchte, vermittelte ihr mehrere Treffen mit interessierten deutschen Firmen. Unter anderem führte sie Gespräche mit *MAN Diesel*, dem *Bundesverband Kraft-Wärme-Kopplung* sowie der *Biogas-Innovation Congress and Exhibition*.

Als Ergebnis dieser Treffen standen erste Verhandlungen mit deutschen Ausrüstern über Lieferungen für diverse Projekte in Belarus. Das Stadium der Verhandlungen reichte vom regelmäßigen Informationsaustausch und Beratungen bis hin zu konkreten Vorverträgen.

Dass die Gespräche mit den deutschen Geschäftspartnern erfolgversprechend verliefen, lag u.a. am BMW-Managerfortbildungsprogramm, das Sudilovskaja in Deutschland absolvierte. In verschiedenen Kursen lernte sie die deutsche Geschäftskultur kennen und simulierte Verhandlungssituationen, die sie anschließend in der Praxis umsetzen konnte.

Jetzt weiß sie, wie man Kontakte zu deutschen Unternehmen knüpfen und auf hohem Niveau Verhandlungen über Kooperation führen kann. Zukünftigen Teilnehmern rät die belarussische Managerin: „Verpassen Sie nicht die Chancen, die Ihnen geboten werden!“