

### Erfolgreiche Teilnehmer



**Vorname, Nachname:**  
Alexander Sadurskij

**Unternehmen:**  
Tomig GmbH, Mykolajiv,  
Ukraine

**Branche:**  
Lederverarbeitung

**Funktion:**  
Leitender Manager im Verkaufs-  
und Vertriebsabteilung

**Fortbildung in Deutschland:**  
23.10.2007 - 21.11.2007

**Fortbildungszentrum:**  
Carl Duisberg Centren gGmbH,  
Köln und Berufliche Fortbil-  
dungszentren der Bayerischen  
Wirtschaft gGmbH, München

### Ukraine

## Restrukturierung und neue Produkte in der Ukraine in der Lederverarbeitung

Alexander Sadurskij, der in seinem Heimatunternehmen *Tomig* verantwortlich für Einkauf, Vertrieb und Unternehmensentwicklung ist, war auf der Suche nach neuen Wegen, die eigene Leder- und Pelzfertigung profitabler und krisenresistenter werden zu lassen. Außerdem wollte er seine Kenntnisse in Qualitätsmanagement und Mitarbeitermotivation vertiefen und suchte nach neuen Kontakten und Lösungen für eine restlose Rohstoffverwertung in der Produktion. Deshalb entschied er sich für die Teilnahme an dem BMWi-Managerfortbildungsprogramm in Deutschland.

Bei einer Vielzahl deutscher Unternehmen konnte Sadurskij die Organisation von Produktionsabläufen beobachten. Bei der *Deutz AG* und bei *Wincor Nixdorf* lernte er Methoden der Teamorganisation kennen, welche durch Bonussysteme die Produktivität und die Qualitätssteigerung ermöglichen. Während seiner Besuche bei der *Volkswagen AG* und der *Gelita AG* sammelte er Ideen zur Verbesserung der Arbeitsorganisation in der eigenen Firma.

Aufgrund einer Reihe von Umstrukturierungsmaßnahmen nach seiner Rückkehr verringerte sich die Zahl der *Tomig*-Mitarbeiter bei gleichzeitig wachsender Produktion und steigenden Löhnen. Die freigewordenen Mittel ermöglichten den Bau neuer Produktionsflächen und eines eigenen Labors für die Erweiterung der Produktpalette. So schaffte es das Unternehmen, ein neues Produkt, ein Eiweiß aus Tierhäuten, zu entwickeln, zu zertifizieren und auf den Markt zu bringen. Heute ver-

kauft das ukrainische Unternehmen neben Leder und Lederbekleidung rund 100 Tonnen des collagenhaltigen Eiweißpulvers an die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie der Ukraine, Russlands, Aserbaidschans und Kasachstans. Das steigerte die Wettbewerbsfähigkeit von *Tomig* und half dem Unternehmen die Wirtschaftskrise zu meistern.

Der erfolgreiche Manager Sadurskij hat noch viel vor: „*Tomig* soll in Zukunft zu einer eigenen Marke werden. Dafür planen wir einige Werbemaßnahmen, einen neuen Internetauftritt und auch Teilnahmen an Messen. Um für diese Vorhaben am Ball zu bleiben, helfen mir auch die Absoluten-Community Global-Campus und die weiterführende Beratung durch meine Dozenten aus Deutschland.“