



АЛЬФРЕД ПРАУС: МИ СТВОРЮЄМО МОСТИ

Редакція журналу «Дипломат» зустрілась з Президентом Українсько-Австрійської Асоціації Альфредом Праусом.

ALFRED F. PRAUS: WE BUILD BRIDGES

The editorial staff of the Diplomat magazine met with the President of the Ukrainian-Austrian Association, Alfred F. Praus.

Пане Альфреде, коли почалась ваша діяльність в Україні?

Я вже 10 років мешкаю в Україні. Ще за декілька років до того, один з моїх друзів запросив мене як консультанта, аби розвинути його бізнес та інвестиції в Україні. На той момент я вже мав успішну міжнародну кар'єру в сфері управління високого рівня в австрійських промислових та інженерних групах, таких як RHI та Waagner-Biro. В Україні я розпочав проекти з розвитку галузей логістики та туризму, зосередивши увагу на сприянні інвестуванню та консультуванні. Я все ще маю чудові зв'язки в Австрії та проводжу там 20-30% свого часу.

Якими є мета та цілі Українсько-Австрійської Асоціації (УАА)?

Перш за все, нашою метою є зміцнення суспільних стосунків між Австрією та Україною та поширення у Австрії інформації про успішну трансформацію України за останні роки, тим самим сприяння покращенню іміджу України та уявлення про неї. УАА планує встановити та активізувати зв'язки B2B з метою залучення подальших інвестицій та просування двосторонніх проектів. Окрім того, ми є містком, що поєднує Україну та Австрію у соціальних, культурних, громадянських та бізнес сферах.

Як це проявляється в діяльності вашої Асоціації?

Ми організуємо різноманітні українсько-австрійські заходи в обох країнах, а також активно приймаємо участь

ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ КОМПАНІЇ БУЛО Б ДУЖЕ ВИГІДНО МАТИ НА СВОЇЙ СТОРОНІ ПРОФЕСІОНАЛА ІЗ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ, ЯКИЙ МАЄ АВТОРИТЕТ, ДОСВІД ТА НЕОБХІДНІ КОНТАКТИ В МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС КОЛАХ

у форумах, конференціях, конгресах та різноманітних заходах у зазначених сферах діяльності. У сфері бізнесу ми зосереджуємося перш за все на B2B-проектах у галузях промисловості та освіти.

Ми залуцаємо найкращих фахівців з Австрії та співпрацюємо з деякими видатними австрійськими особистостями, наприклад, доктором Ерхардом Бузеком, колишнім Міністром Освіти та Віце-канцлером Австрії, який протягом багатьох років є Координатором ЄС з питань Південно-Східної Європи, Почесним президентом Європейського форуму Альпбах та головою IDM – Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (Інститут Дунайського регіону та Центральної Європи). Він очолює наш Наглядний Комітет та надає УАА доступ до власних

Аlfred, when did your activity in Ukraine start?

I have been living in Ukraine for 10 years meanwhile. Already some years before that, one of my friends had asked me to develop his business and investments in Ukraine. At that time, I already had a successful international career in top-level management in Austrian-based industrial and engineering groups, such as RHI and Waagner-Biro. In Ukraine, I started projects on the development of logistics and tourism industries focusing on the promotion of investment and counselling. In Austria, I am continuously enjoying a good network and I am spending 20-30% of my time there.

What is the goal of the Ukrainian-Austrian Association (UAA)?

First and foremost, we aim at the strengthening of relations between Austria and Ukraine and the dissemination of information on the successful transformation of Ukraine in recent years in Austria. This will help improve the image of Ukraine. UAA plans to establish and intensify B2B communications in order to attract further investments and promote bilateral projects. Besides, we are a bridge that converges Ukraine and Austria in the social, cultural and civil spheres.

How does this manifest in the activities of your Association?

We organize various Ukrainian-Austrian events in both countries and we are actively participating in forums, confer



Альфред Праус разом з Іванною Клімпуш-Цинцадзе
Alfred F. Praus with Ivanna Klympush-Tsintsadze



????????????????????
 ?????????????????????

багаточисельних міжнародних контактів на найвищому рівні.

Від грудня 2017 року Українсько-Австрійська Асоціація є членом Міжнародної Ради Палат та Бізнес-Асоціацій разом з міжнародними палатами та асоціаціями, які представляють інтереси США, Великої Британії, Німеччини, Франції, Туреччини, Китаю та України.

Наразі ми маємо ще ряд інших важливих проектів на стадії розвитку.

Чи відрізняються підходи до структурування бізнесу в Україні та Австрії?

Відмінності менталітету між українцями та австрійцями (і західноєвропейцями в цілому) є все ще очевидними. Вони часто ускладнюють розвиток потенційно перспективного спільного бізнесу. Саме тому Українсько-Австрійська Асоціація пропонує допомогу та підготовку у сферах міжкультурних зв'язків та управління на високому рівні. Окрім того, за підтримки Торгово-промислової палати України, УАА консулює українські компанії з правильного планування міжнародних проектів, у тому числі проводячи тренінги згідно найсучаснішого стандарту у сфері новітнього проектного менеджменту.

В УКРАЇНІ ФУНКЦІОНУЮТЬ КІЛЬКА ДЕСЯТКІВ ПРОЕКТІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З АВСТРІЄЮ, БАГАТО З ЯКИХ Є УСПІШНИМИ, ЯК У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ, АБО Ж У БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ.

Наскільки затребуваними на сьогодні є послуги такого роду консалтингу в Україні?

Наразі потреба в таких послугах є досить високою в Україні, але далеко не всі підприємці усвідомлюють, що для залучення іноземних інвестицій потрібно перш за все розробити професійний бізнес-план. А для цього, як і для встановлення контактів, варто звернутись до фахівця з необхідним міжнародним досвідом. Приміром, Олександр Савченко, ректор Міжнародного Інституту бізнесу (МІБ –Україна), довірив мені пошук потенційного

ences, and congresses in these areas. In business we are focusing on B2B-projects in industry and education.

We work with the best Austrian specialists and are linked to some outstanding Austrian personalities, such as Dr Erhard Busek, former Minister and Vice-Chancellor of Austria, top-EU Coordinator for South-East Europe for many years, Honorary President European Forum Alpbach and Chairman of IDM (Institute of the Danube Region and Central Europe). He is presiding our Supervisory Committee and makes available to UAA his far-reaching high-level international contacts.

From December 2017, the Ukrainian-Austrian Association is a member of the International Council of Chambers and Business Associations together with international chambers and associations that represent the interests of the United States of America, Britain, Germany, France, Turkey, China, and Ukraine.

And we have a series of other important initiatives in the pipeline.

Are there different approaches to structuring business in Ukraine and Austria?

Differences in mentality between Ukrainians and Austrians (and Western Europeans in general) are still evident. They often hamper the development of potentially promising joint business. That is why the Ukrainian-Austrian Association offers assistance and training in the fields of intercultural communication and management at a high level. In addition, with the support of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry, UAA advises Ukrainian companies on the proper planning of international projects, including training in state-of-the-art project management.

How relevant are the services of such consulting in Ukraine today?

Now the demand for such services is quite high; however, not all Ukrainian entrepreneurs realize that in order to attract foreign investment, it is first of all necessary to work out a professional business plan. And for this, as well as for establishing contacts, it is worth contacting an internationally experienced specialist. For example, Oleksandr Savchenko, the Rector of the International Institute of Business (IIB-Ukraine), entrusted me with the search for a potential partner University of Applied Sciences in Austria. The activity of UAA in this direction is going quite strong and may be further enlarged.

Is the business of Western Europe ready to invest in Ukraine?

In general, there is interest and willingness. The still depressed economic situation offers opportunities to harvest significant profits. However, business is continually risky. The unstable political situation in Ukraine, the constant changes in legislation, the lack of rule of law, etc. are still frightening off many potential investors. They are expecting safety concerning their investment, predictability and stability.

What should a project or company look like to be interesting for a Western investor, in particular, an Austrian investor?

I have a fairly clear answer to this question. First, the business proposal should have a USP (unique selling proposition). Secondly, you need to have a business plan in English under international standards. Thirdly, the projects have to be presented and negotiated in good English and with an international approach and style. Fourthly, the investor must be sufficiently sure that he will be able to harvest the plausible profits (they are often disappearing into obscure channels). And finally, it is very helpful for the Ukrainian company to have a trusted Western European on their side who has authority, experience and the necessary contacts in international business circles.

партнерського для МІБ університету прикладних наук у Австрії. Діяльність УАА у цьому напрямі активно набирає обертів і має дуже великий потенціал.

Чи готовий бізнес Західної Європи інвестувати в Україну?

В цілому, є бажання та готовність. В сучасних умовах занедбаній українській економіці з'явилася можливість заробити значний прибуток. Проте бізнес стає все більш ризиковим. Нестабільна політична ситуація в Україні, постійні зміни в законодавстві, корупційна складова тощо все ще відлякують багатьох потенційних інвесторів. Вони ж очікують сталих, прозорих та зрозумілих «правил гри».

Яким має бути проект або підприємство, аби зацікавити західного інвестора, зокрема, австрійського?

Я маю досить чітку відповідь на це питання. По-перше, бізнес-пропозиція повинна мати УТП (унікальну торговельну пропозицію). По-друге, потрібен якісно написаний бізнес-план англійською, виконаний з дотриманням провідних європейських стандартів. По-третє, проект має бути представлений та обговорений гарною англійською мовою та згідно з міжнародним підходом та стилем. По-четверте, інвестор повинен бути впевненим у тому, що він дійсно зможе отримати справжній прибуток (який нерідко зникає у невідомому напрямі). І, нарешті, для української компанії було б дуже вигідно мати на своїй стороні професіонала із Західної Європи, який має авторитет, досвід та необхідні контакти в міжнародних бізнес колах.

Тоді виходить, що вигідніше було б звернутись до фахівця вашої Асоціації?

Насправді існує декілька варіантів. Що стосується УАА - можливо, це прозвучить як само-реклама - я безумовно маю достатній досвід та потрібні контакти, які допомагають мені «відчиняти багато дверей».

Тобто, соціальні контакти, зв'язки вирішують все не тільки в Україні, але й в Західній Європі?

Лише на перший погляд це може здаватись саме так. Але в Західній Європі потрібні зв'язки та знайомства поліпшують та прискорюють взаємодію в межах існуючих правил та законодавства. В Україні ж такі соціальні контакти часто використовуються для того, аби обійти встановлені правила чи вимоги законодавства.

Як на вашу думку, що заважає потоку інвестицій до України? І як це можна змінити?

Перш за все, потрібна політична та економічна стабільність, прозорість і дійсно конкурентоспроможна середа. Немає сенсу повторювати, які передумови для іноземних інвестицій були неодноразово висловлені міжнародними та наднаціональними установами.

Ви можете назвати декілька прикладів щодо успішних австрійських інвестицій в Україну?

В Україні функціонують кілька десятків проектів, пов'язаних з Австрією, багато з яких є успішними, як у сфері страхування, або ж у банківській справі. В галузі індустрії я можу назвати родину Гроліч, що володіє компанією EUROGOLD Industries у Житомирі. Вони спеціалізуються на виробництві побутових товарів та їх виробництво нараховує близько 1300 працівників. Наразі вони створюють виробничі потужності промислових масштабів в місті Житомир для виробництва надсучасних дошок для серфінгу, з якими вони вже виграли декілька міжнародних чемпіонатів. Родина Гроліч також бере активну участь у благодійних та мистецьких проектах. ■



IT IS VERY HELPFUL FOR THE UKRAINIAN COMPANY TO HAVE A TRUSTED WESTERN EUROPEAN ON THEIR SIDE WHO HAS AUTHORITY, EXPERIENCE AND THE NECESSARY CONTACTS IN INTERNATIONAL BUSINESS CIRCLES

Then it turns out that it is helpful to contact your Association, right?

As a matter of fact, there are several options. As for UAA - perhaps it may sound like self-promotion - I certainly have sufficient experience and contacts that help me to “open many doors”.

Does this mean that social contacts and right connections help to solve problems not only in Ukraine but also in Western Europe?

Only at first glance, it may seem so. In Western Europe, the right connections and acquaintances improve and accelerate interaction within the existing rules and legislation. In Ukraine, such social contacts are often used to bypass the established rules or requirements of legislation.

In your opinion, what prevents the flow of investment in Ukraine? How could this be changed?

First of all, we need political and economic stability, transparency and a truly competitive framework. There is no need for me to re-iterate and repeat which prerequisites for foreign investments have been rightly stated so often by international and supranational institutions

Can you name some positive examples and successful experiences concerning Austrian investment in Ukraine?

There are several dozen Austria-related operations in Ukraine, many of them successful like in insurance or (meanwhile) in banking. In industry, I may mention family Grolitsch, entrepreneurs of EUROGOLD Industries in Zhytomyr. They specialize in the production of household goods and employ a workforce of about 1,300. Now they are building an industrial-scale production line for state-of-the-art surfboards after having already won several international races with their newly developed high-quality material. Grolitsch family is also active in charity and art projects. ■