

Sprungbrett zum Erfolg

Durch die Teilnahme am Managerfortbildungsprogramm konnte der Aserbaidtschaner Fizuli Yolchiyev seiner Karriere den entscheidenden Kick verpassen. Nach sechs Berufsjahren als Einkaufsmanager von Facet LLC, einem Großhändler für Medizintechnik, wurde er zum Leiter der Beschaffung befördert. Insbesondere die Partnerschaft mit deutschen Firmen hat er seitdem intensiviert.



10.03.2021

2020 war kein leichtes Jahr für Aserbaidtschan. Nicht nur die Corona-Krise, sondern auch die politische Lage und der Einbruch der Ölpreise trafen das Land hart. Inmitten der widrigen Umstände hat Fizuli Yolchiyev seine Zuversicht bewahrt.

Seine positive Art hat ihm geholfen, das Geschäft auch in der Pandemie weiter zu entwickeln. Das ist ihm insbesondere durch die Partnerschaft mit einem Unternehmen aus Süddeutschland gelungen. Diesen Spezialisten für minimalinvasive Medizinprodukte hatte er während seines Deutschlandaufenthalts kennengelernt. Bei einem Besuch im Unternehmenssitz vereinbarte er eine Probelieferung für Ärzte und Kliniken aus der Herz- und Gefäßchirurgie. Die aserbaidtschanischen Chirurgen waren beeindruckt von der Qualität der Herzkatheter und Stents aus Deutschland. Nach eingehender Marktanalyse stellte Yolchiyev einen Businessplan für den Vertrieb auf und übernahm den Registrierungsprozess für die Zulassung der Produkte. Er organisierte Schulungen für Ärzte und Krankenhauspersonal, zuletzt online. Für die Zeit nach Corona plant er Seminare und Kongresse.

Win-win-Situation

Zu den Kunden von Facet gehören rund 500 Krankenhäuser und Kliniken in ganz Aserbaidtschan. Wenige von ihnen haben eine eigene Kardiologie. Für diese ist die deutsche Herstellermarke dank Yolchiyev inzwischen ein Begriff. Der Anteil deutscher Produkte am Umsatz von Facet ist durch die neue Partnerschaft in den letzten zwei Jahren um 15 Prozent auf rund ein Viertel gestiegen. Das Unternehmen aus Baku konnte seine Reputation als Lieferant hochwertiger Produkte stärken. Für den deutschen

Informationen

Länder

Aserbaidtschan

Branchen

Gesundheitswirtschaft

Kategorie

Erfolgreiche Kooperationen

Partner ist die Partnerschaft wiederum wichtig, da die Firma vorher nicht in Aserbaidshan aktiv war.



Fizuli Yolchiyev mit Unternehmensvertretern von Eucatech beim Firmenbesuch in Weil am Rhein

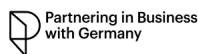
Umsatzplus durch Corona-Produkte

Umsatzplus gab es im Krisenjahr dank der „Corona-Produkte“, wie Yolchiyev und seine Kollegen sie nennen. Das sind Desinfektionsmittel, Masken, Schutzkleidung und Tests. „Bei den anderen Produktgruppen ist der Umsatz zurück gegangen“, sagt Yolchiyev. Die Folgen der Pandemie verteuern die Produkte, es gibt weniger Flugverbindungen, die Preise für Transport und Logistik sind gestiegen. Da Facet nur Waren von ausländischen Firmen vertreibt, macht sich das besonders bemerkbar. Zudem werden, wie in anderen Ländern auch, Operationen verschoben um Bettenkapazitäten zu sichern. Eine weitere Kooperation mit einer deutschen Firma, die schon vor dem Abschluss stand, liegt deshalb erstmal auf Eis. „Wir warten alle darauf, dass Corona zu Ende geht“, sagt Yolchiyev.

Karrierекick

„Als ich aus Deutschland zurückkam, rief mich die Geschäftsführung zu sich“, erinnert sich Yolchiyev. Der damals 29-jährige wurde zum Einkaufsleiter befördert. „Das kam für mich überraschend“, sagt Yolchiyev mit seiner ihm eigenen Bescheidenheit. Das Training habe ihm geholfen, sich weiterzuentwickeln. Er habe gelernt, wie man Geschäfte mit deutschen Firmen macht und sei generell versierter und sicherer im Kontakt mit anderen ausländischen Unternehmen geworden. Der heute 31-jährige Mathematiker ist nicht nur ein Zahlenmensch, sondern auch ein ausgeprägtes Sprachtalent. Neben seiner Muttersprache Aserbaidshanisch spricht er Türkisch, Russisch und Englisch. In seiner Freizeit schaut der zweifache Vater und ehemalige Mathelehrer gern Dokumentationen über Astronomie und ferne Galaxien und liest Artikel darüber. Auch in seinem Job reizt es ihn, über seinen Horizont hinaus zu blicken. In Zukunft möchte er Facet zu einem Produktionsunternehmen ausbauen. Dazu laufen bereits Recherchen. Facet wäre dann das

„Partnering in Business with Germany“ ist ein Instrument der Außenwirtschaftsförderung des



„Partnering in Business with Germany“ wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz durchgeführt von

