



invest-export.brussels 



Update: November 2015

# Russische Federatie

## Sectoren met hoog potentieel Marktbenadering Aanbevelingen

Economisch en handelsattaché  
**Nathalie STEFANOVIC**

Contacten:

[info@bruwal.ru](mailto:info@bruwal.ru)

[moscow@brusselsinvestexport.com](mailto:moscow@brusselsinvestexport.com)

[www.bruwal.ru](http://www.bruwal.ru)

[www.brussels-in-russia.irisnet.be](http://www.brussels-in-russia.irisnet.be)

00 7 495 697 82 73



# Huidige context

De marktvooruitzichten moet met omzichtigheid benaderd worden door de huidige context.

De val van de waterstofprijzen, de val van de roebel, de geopolitieke situatie ten gevolge van de toestand in Oekraïne en de sancties die eruit voortvloeien, hebben geleid tot de vertraging van de economische activiteit, die met name tot uiting komt in een vermindering van bepaalde investeringen en ook tot een vermindering van de import in bepaalde sectoren.

Hoewel er mogelijkheden kunnen bestaan, is voorzichtigheid geboden want er heerst een klimaat van algemene onzekerheid over de evolutie van de situatie van die markt.

Hoewel Rusland Europese goederen blijft importeren, blijft het land zijn handelsbetrekkingen wijzigen, hetzij door het zoeken van nieuwe exporteurs, bijvoorbeeld bepaalde Aziatische of Latijns-Amerikaanse landen, hetzij door het ontwikkelen van de substitutie van de import door het begunstigen van lokale productie, met name d.m.v. buitenlandse knowhow.

Dit zou niettemin interessant kunnen zijn voor buitenlandse bedrijven die bereid zijn het risico te nemen om in Rusland te investeren, dat vragende partij blijft voor buitenlandse en dus ook Europese technologie en knowhow.

# Groeisectoren

- Chemie- en kunststoffensector
- Bouwsector (met steeds meer interesse voor energiebesparingen en ecologisch bouwen). Sport- en hotelinfrastructuur...
- Groeiende aandacht voor het milieu
- Voedingsmiddelensector
- Medische en farmaceutische sector
- Luxueuze consumptiegoederen
- Modernisering van de infrastructuur (spoorwegen, havens, luchthavens, elektriciteitsnet, telecommunicatie)
- Transportsector
- Industriële uitrustingen in het algemeen:
  - aardolie- en aardgasindustrie; mijnen en groeves; landbouwmachines; bouwmaterialenindustrie; speciale bouwmaterialen; machines en technologie voor de voedingsmiddelenindustrie; machines voor de metaalindustrie; vervoersuitrusting en logistiek.

Over het algemeen wil de Russische regering vrijwel alle activiteitensectoren van de Russische economie moderniseren. Om dit te verwezenlijken aanvaardt ze de hulp en de technologie van buitenlandse bedrijven.

# Marktbenadering

Er is een groot verschil tussen Moskou en de rest van het land in termen van inkomen, "lifestyle" en gedrag. Het gedrag van de Russische consument is traditioneel, terwijl het in Moskou innoverend is. Anderzijds willen de Russen niet in het buitenland kopen wat ze in Rusland kunnen vinden; zij zijn technisch buitengewoon goed onderlegd en beschikken over een eigen zakentraditie. Ten slotte is er niet één, maar "twee Ruslanden", het zomerse Rusland en het winterse Rusland (leveren bij  $-30^{\circ}\text{C}$  is ingewikkelder dan bij  $+20^{\circ}\text{C}$  en er zijn ook nog de hinderpalen door de bureaucratie, de misdaad en de corruptie).

## Strategie

Men moet zijn doelstelling op korte termijn bepalen en ze toetsen aan de "twee Ruslanden". Het contact verloopt eerst formeel: men moet een techniek verkopen en geen prijs. Men moet weten wie er beslist naast de gesprekspartner. Men moet er aan denken tweetalige contracten te hebben met een duidelijke bepaling van de verantwoordelijkheden. Men moet zich verwachten aan problemen op het vlak van douane, echtverklaringen en logistiek. Alle verrichtingen moeten beveiligd worden.

## Zich verplaatsen

Men handelt geen zaken af in Rusland vanuit zijn zetel in Brussel. Voor een eerste poging is een vakbeurs een goed manier om contacten te vinden en informatie in te winnen aangezien een dergelijke beurs een gans marktsegment (vraag, aanbod, concurrentie) bijeenbrengt op een kleine oppervlakte. Ga tijdens de beurs praten met de lokale ondernemingen, maar ook met de andere Europese exposanten, om uw indrukken met hen te delen. U zal zien dat er "buiten Europa" vaak een natuurlijke solidariteit tussen Europeanen bestaat (zelfs concurrenten) en dat u, bij die gelegenheid, nuttige tips en advies zal ontvangen. Naast de markt moet u gaan stappen, observeren, winkels bezoeken en al uw zintuigen gebruiken om de cultuur en plaatselijke tradities waar te nemen. De prospectie buiten Europa is een continu proces dat verschillende trips en het onderhouden van een netwerk van persoonlijke relaties vergt.

## **De tijd nemen**

In Rusland is een handelsrelatie op de eerste plaats een persoonlijke relatie aangezien de Russische zakenman absoluut geen zin heeft zijn Belgische partner voor een Belgische rechtbank te dagen (en vice versa). Hij zal er dus naar streven zijn handelspartner te kennen via een dubbel proces: een diepgaand gesprek over de technologie of de toegevoegde waarde van een product (formeel proces met eventueel technici) en de kwaliteit van de persoon die hij tegenover zich heeft (informeel proces buiten het kader van de onderneming – restaurant, bar, enz.). Wees ontspannen tijdens het informeel proces en praat over uzelf, over wie u bent, over uw loopbaan, familie, over hoe u de wereld en de geschiedenis van uw onderneming ziet.

Zich informeren en het risico afwegen:

Experts staan tot uw beschikking in de ambassades, de exportagentschappen, de kamers van koophandel en andere instellingen voor de promotie van de buitenlandse handel. Heel wat informatie over die markten is terug te vinden op de websites van die agentschappen en bij het netwerk van de economische en handelsattachés wereldwijd. Wacht niet tot wanneer er zich problemen voordoen vooraleer een beroep te doen op een advocaat (opstellen van het contract, risicobepaling, leveringsvoorwaarden,...) of op een gespecialiseerde instelling (due diligence, auditeurs, douane-experts, certificatie-agentschappen,...).

Er zijn vijf geslaagde contracten nodig om het totaalverlies van een slecht contract weg te werken. Hoe minder het land van bestemming ontwikkeld is, hoe minder kans men heeft zijn rechten te laten gelden voor een lokale rechtbank. Anticiperen en de zaken beveiligen zijn belangrijker dan het afsluiten van het contract zelf. Hoe meer men het proces kan vereenvoudigen in Rusland, hoe meer kansen op succes men heeft.

# Aanbevelingen

- Kies uw partners heel zorgvuldig. Aangezien veel Russische firma's een gebrek aan ervaring hebben, is het heel belangrijk om uw klanten te selecteren.
- Brieven aan Russische firma's moeten in het Russisch opgesteld worden, vooral bij een eerste contact of een mailing.
- Vertaal ook uw documentatie in het Russisch.
- De prijzen moeten bij voorkeur uitgedrukt worden in USD.
- U moet rekening houden met de Russische normen uitgevaardigd door de Gosstandart, en met de normen van de Douane-unie.
- Voor voedingsmiddelen moet het etiket verplicht in het Russisch worden opgesteld.
- Ga ter plaatse. Russen ontmoeten u liever persoonlijk om te onderhandelen dan over de telefoon te onderhandelen. (Hoop er niet op dat u een project in Rusland vanuit België zult kunnen beheren).
- Wees stipt op tijd, zelfs al zijn Russen niet altijd precies op tijd op een afspraak.
- Pas u aan, Russen kunnen op het laatste moment een afspraak bevestigen of afzeggen.
- Russen geven en krijgen graag cadeaus, neem dus souvenirs mee.
- Voor uw zakelijke contacten is mond-tot-mondreclame essentieel: contacteer X namens Y.
- Bespreek en luister naar de ervaringen van buitenlandse bedrijven die aanwezig zijn op de markt.
- In Rusland moet u discussiëren tijdens de onderhandelingen. Werk rond iets concreets.
- Heb geduld De administratieve stappen verlopen moeizaam!
- Weet wie de "beslisser" is buiten uw gesprekspartner om.
- Laat u bijstaan door een tolk.
- Ken uw producten door en door en weet waarin ze verschillen van andere producten.
- De handelsrelatie hangt ook af van de kwaliteit van de persoonlijke relatie die u hebt opgebouwd.
- Eis voor de betalingswijze dat alles 100% vooraf betaald wordt. We

kunnen niet anders dan u blijven aanraden om een voorafbetaling van 100% te eisen, vooral bij een eerste contract.

- Deelname aan gespecialiseerde beurzen in Rusland, maar ook elders, aan grote thematische beurzen, bijvoorbeeld in Duitsland (Frankfurt, Düsseldorf), blijft een van de beste middelen om zich voor te stellen op de Russische markt.