

The Lighthouse – Jeroen Ketting

Introductie voor de Friese Exportclub



NEDERLAND EN RUSLAND, EEN “MATCH MADE IN HEAVEN”

De totale Nederlandse goederenexport groeide tussen 2015 en 2019 met gemiddeld 2.3 procent per jaar. In diezelfde periode groeide de Nederlandse export naar Rusland met gemiddeld met 8.8 procent per jaar. Alleen China en de Verenigde Staten deden het beter als export bestemmingen. In 2019 groeide de Nederlandse export naar Rusland met bijna 20 procent van 5.4 naar 6.5 miljard Euro. Het is niet zo gek dat de Nederlandse export naar Rusland het goed doet. 8 van de top 10 Russische import categorieën komen overeen met 8 van de top 10 Nederlandse export categorieën. Dus wat de Russen het meest importeren is wat Nederlanders het meest exporteren. Het gaat dan met name om machines en computers, elektrische machines en apparatuur, farmaceutica, optische/technische/medische apparatuur, voertuigen, plastics, ijzer/staal, en chemicaliën.

Handelsstatistieken daargelaten zien wij ook in onze eigen bedrijven in Rusland dat het goed zaken doen is in sectoren zoals agro business, de voedsel-, verpakings- en maak-industrieën, pharma, (petro)chemie, plastics, scheepsbouw, IT, E-commerce, retail en logistiek.

Rusland is de grootste markt buiten de EU die slechts op 3 uur vliegen van Nederland verwijderd is. Rusland is de 11e economie ter wereld na Canada, en op basis van koopkrachtpariteit zelfs de 6e economie na Duitsland. De bevolking van Rusland is net zo groot als de bevolking van Duitsland en Italië tezamen. En de Nederlandse export naar Rusland is vergelijkbaar met wat we naar Zwitserland of Oostenrijk exporteren.

Kansen genoeg dus op de Russische markt. We moeten er alleen wel wat voor doen want het exporteren naar Rusland gaat niet vanzelf. De taalbarrière, de zakencultuur, prijsgevoeligheid, concurrentie, lokale vereisten, koerswisseling van de Roebel, douane en certificeringsvereisten maken het zakendoen niet makkelijk. De Europese, Amerikaanse en Russische sancties creëren vervelende beperkingen. Daarbij koopt de Rus steeds minder graag over de grens en wil over het algemeen in Rusland geleverd krijgen en in roebels betalen.

Naast de kansen op de Russische markt zijn er dus ook genoeg uitdagingen. Om die uitdagingen het hoofd te bieden is het best te werken volgens een gestructureerde aanpak op basis van 4 principes:

1. De juiste stappen zetten – (Oriëntatie, Validatie, Implementatie, Evaluatie). Werk niet op basis van aannames, maar op basis van geverifieerde kennis. Begin zo snel mogelijk met concrete stappen zoals het bezoeken van potentiële Russische klanten. Maak gebruik van ‘lessons learned’.
2. Goed begrijpen wat de spelregels in de specifieke markt zijn – (Certificatie, Localisatie, Roebelisatie, Representatie). Certificering in Rusland is uitdagend en uw internationale certificaten gelden in Rusland

niet. De Russische markt kiest meer en meer voor een lokaal product dat in roebels betaald moet worden. Vroeg of laat zult u dus op de één of andere manier in Rusland vertegenwoordigd moeten zijn.

3. De juiste houding aannemen – (Nieuwsgierigheid, Empathie, Vriendelijkheid, Consistentie). Wees open en geïnteresseerd, probeer uzelf in de positie van de Russische klant te verplaatsen, blijf vriendelijk en volg eerdere contacten en afspraken consistent op.

4. Jezelf van de juiste middelen voorzien – (Informatie, Netwerk, Communicatie, Aanwezigheid). Een mens is nooit uitgeleerd en in Rusland geldt dat helemaal. Bouw zo spoedig mogelijk een goed netwerk van kundige en betrouwbare mensen op in Rusland. Communiceer open en regelmatig (minimaal meerdere keren per maand). Bezoek Rusland regelmatig (minimaal meerdere keren per jaar).

In ruim 500 woorden is het onmogelijk u klaar te stomen voor de Russische markt, maar u zult met de suggesties hierboven in ieder geval een stap vooruitkomen. Ruslands importbehoefte komt grotendeels overeen met het exportpotentieel van Nederland. Een **'match made in heaven'** dus, waar ook u, bij het nemen van de juiste stappen profijt van kunt hebben. Wilt u meer weten, neem dan contact op met de Friese Export Club of met ons zodat wij u kunnen verzekeren van een veilige en vruchtbare volgende stap op de Russische markt.

Kind regards/ С уважением / Vriendelijke groet

Jeroen Ketting/ Йерун Кеттинг

jeroen@thelighthousegroup.ru

RU +7 916 805 99 90

NL +31 655 38 41 85

Skype name jeroen_ketting

LIGHTHOUSE

MANAGEMENT - TECHNOLOGIES - VALUETAINMENT

Lighthouse Russia BV

T +7 495 9800979

W LH Group: www.thelighthousegroup.com

W new: www.thelighthousemanagement.com

W old: www.thelighthousegroup.ru

A Ulitsa Mytnaya 3, 10th floor, office 41

119049 Moscow, Russia