

Praxisbericht

Schweizer Firmen entdecken den Markt Russland

In der Schweiz werden 50 % der Umsätze mit Exporten getätigt. Heute sind Russland, China und Indien die wichtigsten Schwerpunktländer im schweizerischen Außenhandel. 2006 betrug der Warenaustausch mit Russland über 4 Milliarden Schweizerfranken, Direktinvestitionen von Schweizerfirmen 3,5 Mia. Schweizerfranken. Schweizer Exporte nach Russland wuchsen während 2006 um > 40 % im Vergleich zum Vorjahr. Die wichtigsten Exportprodukte sind Pharmaprodukte, Bauindustrie, Nahrungsmittel-Zusätze, Verpackungen, Maschinen und Uhren.

Die Schweizer KMU haben diesen Markt seit langem entdeckt. Trotzdem sind es heute noch wenige Unternehmen, welche mit einem Vertriebspartner zusammenarbeiten oder mit einer Vertretung vor Ort präsent sind.

Diese Tatsache liegt darin begründet, dass das Image Russlands aus der Sicht vieler Westeuropäer eher schlecht ist.

Russland ist ein reiches Land mit einem großen Markt. Die Wirtschaft glänzt mit zweistelligen Zuwachsraten. In den letzten Jahren hat sich ein Mittelstand herangebildet, welcher großen Wert auf Qualität und Marken legt. Dies ist ein idealer Nährboden für Schweizer Produkte. Beobachter gehen davon aus, dass der Konsumboom auch in den kommenden Jahren anhalten wird. Zusätzlich werden von der russischen Regierung Infrastrukturprojekte von rund 1000 Mia US-\$ bis in das Jahr 2030 angekündigt. Nicht zuletzt werden russische Unternehmungen Investitionen in neue Produktionsanlagen durchführen. Dies alles bringt Beschäftigung und volle Auftragsbücher mit großem Potential für Schweizer KMU's.

Es nicht leicht, in Russland erfolgreich Geschäfte zu tätigen. Es gibt bürokratische Hürden, welche genommen werden müssen. Dazu ist Geduld vonnöten. Eine professionelle und erfolgversprechende Suche nach kompetenten und loyalen Geschäftspartnern ist keine Kleinigkeit.

Einfache Dinge wie beispielsweise Bonitätsprüfungen können Hürden und Problemstellungen sein. Dazu kommen kulturelle Unterschiede und Sprachprobleme, welche das Geschäftsleben erschweren.

Es ist hilfreich, sich mit der Kultur dieses Landes vertraut zu machen. Es genügt, die einfachsten Regeln im täglichen Leben zu kennen und einige Kenntnisse der Geschichte Russlands zu haben.

Aus diesen Gründen ist es wichtig, einen russischen Vertriebspartner zu finden, welcher die geschäftlichen Vorgänge begleiten oder selber erledigen kann. Damit hat der westliche Manager eine Vertrauensperson, welche ihn durch den russischen Bürokratie-Dschungel führt. Ein professioneller Vertriebspartner verfügt über einen Zugang zum gesuchten Markt, er kennt die Kunden und die Konkurrenz und verfügt über einen Verkaufsapparat. Damit sind viele Problemstellungen leichter zu lösen.

Eckdaten Russland (Stand 2007)

Bevölkerung	141 Mio. Einwohner
Fläche	17 Mio. km ²
Inflation	11,9 %
Arbeitslosenquote	5,9 %

Team Engineering AG in Zürich spezialisiert sich auf:

Vertrieb und Marketing

- Marktuntersuchungen
- Suche von Vertriebspartnern
- Personalrekrutierungen

Schlüsselfertiges Bauen, Firmenkauf

- Suche von Mietobjekten für Produktion
- Suche von Bauland
- Werksplanung und Realisierung
- Suche von Beteiligungen
- Kauf von Firmen
- Finanzierungen, Steuern und Zuschüsse abklären

Beschaffung

- Suche von Lieferanten
- Suche von Lohnherstellern
- Qualitätsüberwachung

Team Engineering TE-Journal - 3. Quartal 2008