

# ***Venäläinen ostaja vaihtui – vienti jatkuu***

*Professori Alexander Marschan*

## ***Taustaa***

Venäläiset ovat vuosisatoja arvostaneet saksalaisten osaamista niin työn organisoinnissa kuin korkealaatuisten tuotteiden valmistajina sanan laajimmassa merkityksessä. 2000-luvulla elintaso Venäjällä koheni merkittävästi, jonka seurauksena keskiluokka vaurastui silmiinpistävästi. Matkailu ulkomaille ja sen tuomat vaikutteet herättivät venäläisissä halun vihdoinkin toteuttaa neuvostoaikoina patoutuneita toiveita yltäkylläisyydestä ja markkinatalouden kaikkivoipaisuudesta. Venäläisten tarve ellei suorastaan himo – hankkia länsimaisia ja varsinkin saksalaisia laatutuotteita kasvoi kasvamistaan. Venäjällä syntyi käsitys materialismin ja rikastumisen autuudesta.

## ***Tilannearvio***

Eräs saksalainen korkealaatuisten kulutustavaroiden valmistaja on viime vuoteen saakka sangen menestyksellisesti vienyt Venäjälle tuotteitaan. Yrityksen kokonaisviennistä n. 20% suuntautui Venäjälle.

Öljynhinnan romahdus ja sitä seuranneen ruplan arvon merkittävä alentuminen niin dollariin kuin euroon nähden aiheutti saksalaiselle yritykselle sekä sen venäläiselle ostajalle suuria vaikeuksia. Venäläiselle osapuolelle saksalaiset tuotteet tulivat liian kalliiksi. Saksalainen perheyrittäjä ei vuorostaan pystynyt alentamaan tuotteittensa hintoja vastaamaan alentuneen ruplan ostovoimaa.

Saksalaisen yrityksen kaukokatseinen johto ymmärsi kuitenkin sangen hyvin Venäjän vientinsä tärkeyden pitkällä tähtäimellä eikä näin ollen ollut kovin innokas ajamaan alas kauppasuhteitaan venäläisen kauppakumppaninsa kanssa. Saksalaisten ponnistelut parantaa tuotantoprosessinsa tuottavuutta eivät kuitenkaan olleet riittäviä ylläpitämään kannattavuutta Venäjän viennissä edes siedettävällä tasolla. Edellä todettu tilanne antoi aiheen ensi tilassa perehtyä saksalaisen yrityksen koko tuotevalikoimaan sekä venäläisen kauppakumppanin tähän asti ostamaan laajaan kulutustavaroiden kirjoon.

## ***Ehdotukset ja toimenpiteet***

Perusteellisen analyysin pohjalta tein yrityksen johdolle seuraavan ehdotuksen:

1. Saksalaisen yrityksen länsimarkkinoilla parhaiten menestyneet ja kaikkein korkealaatuisimmat kulutustuotteet valitaan erilliseksi tuoteryhmäksi
2. Etsitään Venäjältä sopiva kauppakumppani joka olisi halukas oman organisaation tai perustamansa uuden organisaation puitteissa harjoittamaan yhteisesti valittujen, korkealaatuisten kulutustuotteiden kauppaa Venäjällä
3. Sopiva kauppakumppani olisi raaka-ainealalla toimiva ja raaka-aineita maailmamarkkinoille vievä yritys

Kuten tiedämme raaka-aineet noteerataan raaka-ainepörssiissä kautta maailman useimmiten USAn dollareissa. Venäläinenkin raaka-aineiden viejä saa toisin sanoen maksun dollareissa, joita hän voi käyttää sellaisenaan ulkomaankaupassa tai vaihtaa ne rupliin näin halutessaan.

Saksalaisen yrityksen tähän astinen pitkäaikainen ja luotettava kauppakumppani oli valmis neuvonantajaksi uuden tuontiyrityksen löytämiseksi Venäjällä. Pitkäksi venyneet ja hankaliksi osoittautuneet neuvottelut saatiin päätökseen. Uuden ostajan kanssa allekirjoitettiin sopimus kaikkine yksityiskohtineen vuoden 2016 alussa.

***Toimeksiannon tulos:***

- 1.Saksalainen yritys jatkaa vientiään suppeammalla valikoimalla Venäjälle
- 2.Kannattavuus paranee merkittävästi
3. Saksalaisen yrityksen imago Venäjän markkinoilla kohenee entisestään
- 4.Venäläinen yritys kattaa omalla laajalla verkostolla koko Venäjän
- 5.Saksalaisen yrityksen tulevaisuuden näkymät Venäjällä näyttävät lupaavilta