**Viking: Ingen hurtige gevinster på det russiske marked**

26. marts 2018 Søfart

Det er et langt sejt træk, hvis man som virksomhed vil gøre forretninger i Rusland, forklarer regionsdirektør. EU's sanktioner mod Rusland, en udbredt grad af bureaukrati, svingende valutakurser og et land der geografisk strækker sig over ni tidszoner.

For Viking Life-Saving Equipment A/S er der en lang række udfordringer på det russiske marked. Men det er også spændende og der er stor efterspørgsel på den danske virksomheds produkter, fortæller virksomhedens regionsdirektør for Europa og Afrika, Vagn Pedersen.

Hvilke udfordringer er der i forhold til at være til stede på det russiske marked? - Der er en hel pallette af udfordringer. En af dem er geografien. Landet strækker sig over ni tidszoner og er et kæmpe geografisk område.

Skal man være til stede skal man derfor have et udbredt agentnetværk af salgs-og servicestationer. Vi har eget kontor i Sankt Petersborg, der styrer al den russiske aktivitet.

Sproget er også en udfordring og det er en fordel at kunne russisk både i skrift og tale. De russiske myndigheder har indført et sæt regler for at undgå korruption, som er meget bureaukratiske og svære at håndtere, siger han.

*Langt sejt træk*
Hvad gør markedet spændende? - Rusland er en forholdsvis stor maritim nation. De har samtidig en stor olie efterforskning og udvinding og der er derfor stor efterspørgsel på vores produkter -både på vores redningsflåder, redningsveste og dragter, men også på mere avancerede redningssystemer til offshore brug og det gør det selvfølgelig spændende for os. Men det har krævet en stor indsats at komme ind på markedet. Man skal være villig til at tage et langt sejt træk og man tjener ikke penge de første par år, for det er svært at få kontakter, svært at blive anerkendt af kunderne og svært at blive godkendt af myndighederne. På den måde er det ikke et marked med en hurtig gevinst, fortæller Vagn Pedersen.
Hvor vigtige er markedet for jer lige nu og hvordan er potentialet? - Jeg vil kalde det et mindre og ikke så væsentligt et marked. Men vi har godt fat i det. Både på offshore-siden og på passagersiden er der skibe, der gerne vil have vores udstyr. Vi går stabilt frem. Det bliver ikke et top-5 marked, men er dog et marked, der bidrager til top-og bundlinjen, siger han.

*Nej til ordrer*
Hvordan påvirker de storpolitiske spændinger mellem EU og Rusland jeres eksport til landet? - Vi mærker selvfølgelig EU's sanktioner, som vi selvsagt efterlever. De har betydet, at de ordrer, der blev indgivet inden sanktionerne blev vanskelligere at håndtere, men også at vi har fået forespørgsler på ordrer, som vi har måttet sige nej til -for eksempel fordi kunden er sanktioneret. Sanktionerne kræver en god dialog med vores advokat og med myndighederne -i Danmark Erhvervsstyrelsen.

Ellers mærker vi ikke noget til de politiske spændinger og der bliver ikke set skævt til os, fordi vi er på det russiske marked, forklarer Vagn Pedersen.

I hvor høj grad skal man være risikovillig, når man handler med Rusland? - Vi kan ikke få kreditforsikring på vores kunder, så vi må selv tage risikoen. Mange kunder må derfor betale i rater eller på forskud. Valutakursen gør det også til et risikofyldt marked, men det er vi også vant til andre steder fra, siger han.