

Basisinformation Bekleidungsindustrie

Exportmarkt Russland



Netzwerk Bekleidung und Mode NRW

gefördert durch

Düsseldorf, Oktober 2007

Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen





Vorwort

Diese Studie wurde innerhalb des Projektes Netzwerk Bekleidung und Mode NRW erstellt. Sie soll interessierten Firmen die Möglichkeit eröffnen auf Grund dieser Basisinformationen ein Gefühl zu entwickeln, ob Russland als Exportland für ihre Firma interessant ist. Sie ersetzt aber keine vertiefende Analyse, die für eine profunde Exportstrategie eine unbedingte Voraussetzung ist.

Netzwerk Bekleidung und Mode NRW
Am Falder 4
40589 Düsseldorf
Tel.: 0211-3023730
Fax: 0211-3023731
Mail: d.braun@netzwerk-bekleidung.de

Düsseldorf, Oktober 2007





Inhalt

1. Kurzdossier: Russische Föderation
2. Wirtschaftskennzahlen
3. Bevölkerungsentwicklung
4. Klimaregionen
5. Verteilung der Kaufkraft
6. Privater Konsum
7. Deutsche Bekleidungsexporte
8. Handelsplätze und Bekleidungsmessen
9. Handelsstruktur und Distributionswege
10. Besonderheiten Zoll und Warenversand
11. Zahlungsmoral
12. Öffnungszeiten und Feiertage
13. Passformbesonderheiten
14. Handlungsempfehlungen zum Markteintritt
15. Marktteilnehmer vor Ort
16. Weiterführende Informationen
17. Ansprechpartner
18. Quellen
19. Kontakt



1. Kurzdossier: Russische Föderation

Fläche	17.075.400 km ²
Hauptstadt	Moskau
Einwohner	142.400.000 (Juli 2006)
Bevölkerungsdichte	8,3 Einwohner pro km ²
Landessprache	Russisch, Sprache der Nationalitäten in den Teilrepubliken und Autonomen Kreisen
Religionen	66 % Russisch-Orthodox, 7 % Islam, 1% andere Konfessionen. 11 % glaubten an eine übernatürliche Kraft, 30% Atheisten.
Staatsform	Semipräsidentiale Republik
Verwaltungsstruktur	7 Föderationskreise

Quelle: wikipedia. de

2. Wirtschaftskennzahlen

2006 war das sechste gute Jahr in Folge für die russische Wirtschaft. Der hohe Erdölpreis hat einen wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung. Die wichtigsten Wachstumsmotoren waren die exportorientierten Sektoren: Öl, Gas, Metallurgie sowie der private Konsum. Das Bruttosozialprodukt ist im Schnitt jährlich um 6,8 % gewachsen und ein Ende dieses Booms ist nicht in Sicht. Die wesentliche Gefahr besteht in einer nicht zu vernachlässigenden Abhängigkeit der russischen Wirtschaft an den Weltmarktpreisen für die wichtigsten Exportgüter, insbesondere Rohstoffexporte.

	2003	2004	2005	2006
BIP (Mrd. US\$)	1.350	1.282	1.408	1.584
BIP pro Kopf (US\$)	9.300	8.900	9.800	11.000
BIP Wachstum %	4,2	7,3	6,7	6,4
Inflationsrate %	15,0	13,7	11,5	12,7
Arbeitslosenquote %	7,9	8,5	8,3	7,6

Quelle: www.auwi-bayern.de

2. Wirtschaftskennzahlen

Wichtigster Handelspartner Russlands ist Deutschland. 2005 betrug das gemeinsame Handelsvolumen 35 Milliarden Euro. Russlands Anteil am weltweiten Warenhandel ist trotz seiner bedeutenden Stellung als Rohstofflieferant jedoch vergleichsweise gering. Er beträgt nur etwa 2 %, knapp ein Drittel des Anteils Deutschlands. Herausragende Bedeutung hat Russland für die deutsche Energieversorgung. Es ist mit Abstand größter Lieferant von Erdöl und Erdgas für Deutschland.

Aussenhandel	2003	2004	2005	2006
Import (Mrd. US\$)	60,7	74,8	92,9	125,0
Export (Mrd. US\$)	104,6	134,4	162,5	245,0
Import Bekleidung aus Deutschland (Tsd. €)	244.177	272.061 (+11,42%)	359.393 (+32.1%)	501.176 (+39,45%)
Export Bekleidung nach Deutschland (Tsd. €)	k.a.	k.a.	26.920 (-0.34%)	k.a.

Quelle: www.auwi-bayern.de, German Fashion

3. Bevölkerungsentwicklung

Russland verliert aktuell jährlich ca. 365.000 Einwohner (ca. 1000 Einwohner am Tag).

Jahr	Bevölkerung	Rang	Änderung
2003	144,526,278	7	k.a.
2004	143,420,309	8	-0.77 %
2005	143,420,309	8	0.00 %
2006	142,893,540	8	-0.37 %
2007	141,377,752	8	-1.06 %

Quelle: wikipedia.de

4. Klimaregionen

Große Teile des Landes sind geprägt vom Kontinentalklima mit heißen Sommern und sehr kalten Wintern. Die Klima- und Ökozonen verlaufen in Russland weitgehend breitenkreisparallel, so dass folgende Nord-Süd-Abfolge entsteht:

Klimazone	Verbreitung
Polare Zone	Inseln im Nordpolarmeer, nördlicher Teil der Taimyr-Halbinsel
Tundrenklimate	200-800 km breite Zone nördlich des Polarkreises, im Mittelsibirischen Bergland nördlich 70° nördlicher Breite
Gemäßigte Zone, Kaltgemäßigte Klimate	1000-2000 km breite Zone nördlich der Linie St. Petersburg–Ufa–Irkutsk– Sachalin
Kühlgemäßigte Klimate	im europäischen Russland das Dreieck St. Petersburg–Odessa–Ufa, in Westsibirien der Streifen
Trockenklimate der mittleren Breiten	am Unterlauf von Don und Wolga, Nordkaukasus, Kaspische Senke, Tuwa
Subtropische Zone, Mittelmeerklima	Schwarzmeerküste zwischen Noworossisk und Sotschi

Quelle:www.ipicture.de

4. Klimaregionen

Durchschnittliche Temperaturen von Januar - Dezember

Monat	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
min. Temp. °C	-16	-14	-8	1	8	11	13	12	7	3	-3	-10
max. Temp. °C	-9	-6	0	10	19	21	23	22	16	9	2	-5
Feuchtigkeit %	80	74	74	64	51	55	61	65	69	74	83	84
Regentage	18	15	15	13	13	12	15	14	13	15	15	23

Quelle: www.ipicture.de

5. Verteilung der Kaufkraft

Die Kaufkraft der Russen ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. 2005 und 2006 haben die Russen jeweils über 20% mehr verdient. In den 13 Millionenstädten lag das Pro-Kopf-Durchschnittseinkommen zuletzt bei 3.570 USD pro Jahr, in Moskau erreichte es sogar 10.558 Dollar. Das verfügbare Einkommen der Haushalte steigt rapide, nicht zuletzt dank der konsumfreundlichen Politik, sprich Anhebung des Mindestlohns von 800 auf 1.100 Rubel (rund 31 Euro), Senkung der Mehrwertsteuer von 20 auf 18 % und Einführung einer Flat-Tax auf Einkommen von 13 %. Diese Maßnahmen hatten zur Folge, dass seit 2002 die verfügbaren Einkommen im Schnitt jedes Jahr um 10,7 % gestiegen sind.

Für die kommenden Jahre kann mit einer weiteren Stärkung der Kaufkraft gerechnet werden. Prognosen des Wirtschaftsministeriums zufolge wird das Einkommen bis 2010 gegenüber 2006 real um 39% zulegen.

Rentenbezieher und die ländliche Bevölkerung zählen zu den Schichten mit der geringsten Kaufkraft. Der Anteil der Menschen mit Einkommen unter dem definierten Lebenserhaltungsminimum ist zwar von 18,4% in 2005 (26,3 Mio. Menschen) gesunken auf circa 16% in 2006 (22,8 Mio.), ist aber immer noch recht hoch.

Quelle: Textilwirtschaft Nr. 36, www.bfai.de

5. Verteilung der Kaufkraft

Die Schere zwischen den Beziehern höchster und niedrigster Einkommen ist sehr groß und öffnet sich sogar noch. Das ist z.T. auf die sehr hohen Einkommen einer kleinen Schicht zurückzuführen. In der Forbes-Liste der reichsten Russen vom April 2007 wurden 60 Milliardäre geführt.

Der derzeitige Wirtschaftsboom kommt jedoch nicht nur dieser schmalen Oberschicht zugute, es bildet sich eine kaufkräftige Mittelschicht heraus, vor allem in den urbanen Zentren, in denen ca. 75 % der Bevölkerung leben.

Die Zahl der Haushalte der Mittelschicht (mit einem Jahreseinkommen von mehr als 5.000 USD), wurde von McKinsey 2005 auf 28 Mio. geschätzt, mit einem prognostizierten Anstieg auf 40 Mio. Haushalte in 2010.

Quelle: www.bfai.de

5. Verteilung der Kaufkraft via Einwohnerzahlen

Russlands größte Städte:

Städte	Einwohnerzahl	Pro-Kopf-Einkommen in US-Dollar
Moskau	10.381.222	10.558
Sankt Petersburg	4.039.745	4.830
Nowosibirsk	1.419.007	3.402
Jekaterinburg	1.287.573	4.057
Nischni Nowgorod	1.284.164	3.117
Samara	1.134.730	4.526
Omsk	1.129.281	3.711
Kasan	1.104.738	3.142
Rostow am Don	1.074.482	3.408
Tscheljabinsk	1.062.919	3.025
Ufa	1.033.338	4.016
Wolgograd	1.010.320	2.800
Perm	982.419	4.062
Krasnojarsk	907.451	unbekannt
Saratow	863.725	unbekannt

Quelle: www.wikipedia.de

6. Privater Konsum

Der private Konsum hat durch die stetig steigende Kaufkraft der Russen und den boomenden Einzelhandelsmarkt weiter zugenommen. Da kaum Mieten gezahlt, wenig gespart und kaum Altersvorsorge betrieben wird, fließt der Löwenanteil des Einkommens in den Einzelhandel, je nach Schätzung zwischen 60 und 80 %.

Die Russen sind äußerst konsumfreudig, das Konsumentenkreditgeschäft boomt. Benzin und Lebensmittel sind vergleichsweise billig - für Bekleidung und Ausstattung bleibt überdurchschnittlich viel Geld übrig.

Russland ist heute schon der zwölftgrößte Einzelhandelsmarkt der Welt bzw. der sechstgrößte Europas. Der Einzelhandelsmarkt betrug 2005 rund 156 Mrd. Dollar. 2006 ist er um 18,5 % auf 185 Mrd. Dollar gewachsen.

Zum Vergleich: In Deutschland setzte der Handel 2005 insgesamt 390 Mrd. Euro um, ein Zuwachs von 0,9 %. Im Zeitraum 2007 bis 2010 wird in Russland ein jährliches Wachstum von durchschnittlich 6,7 % erwartet.

Die prozentualen Ausgaben für Bekleidung und Schuhe entwickeln sich zwar rückläufig (1990: 23,6%; 2000: 15,5%, 2005: 10,5%) das verfügbare Einkommen stieg jedoch in diesem Zeitrahmen gewaltig.

Quelle: Textilwirtschaft Nr. 36

6. Privater Konsum

Die Russin legt sehr viel Wert auf Mode, viel mehr als eine deutsche Kundin. Sie weiß, was up-to-date ist, Qualität und Marke spielen eine große Rolle. Die Preisschwelle zum Kauf von Mode und Kosmetik liegt erheblich höher als in Westeuropa. Auch mit geringem Einkommen sind die Russinnen bereit, teure Artikel zu kaufen. Diese Tendenz zieht sich durch alle Bevölkerungsschichten.

Für Hersteller und Händler von Pelzen gilt Russland als eine der wichtigsten Adressen. Gut drei Viertel der russischen Bevölkerung hüllen sich in der kalten Jahreszeit in wärmende Felle, darunter zunehmend Oberbekleidung mit Innenfell. Diese wird vor allem von der jüngeren Altersgruppe (16-24 Jahre) bevorzugt. Das offizielle Marktvolumen belief sich Anfang 2005 auf rund 880 Mio. USD, unabhängige Experten sprechen in Anbetracht des beträchtlichen Schattensektors der Branche von 2,5 Mrd. USD.

Ca. 75-85% davon sind Importe vor allem aus der Türkei, China, Italien, Griechenland und in kleinem Maße auch aus Deutschland.

www.bfai.de

7. Deutsche Bekleidungsexporte nach Russland

Angaben in Tsd. EUR

	2004	2005	2006
Lederbekleidung	10.053	11.347	13.692
Arbeits- und Berufsbekleidung	1.028	1.031	1.211
Oberbekleidung (ohne Arbeits- u. Berufsbekleidung)	157.385	210.326	285.036
Wäsche	62.869	84.117	126.369
Bekleidung und Bekleidungszubehör, a.n.g.	30.042	36.290	52.657
Pelze und Pelzwaren	10.684	16.282	22.211
Veredlung von Erzeugnissen dieser Güterabteilung	0	0	0
Summe	272.061	359.393	501.176

Quelle: Statistisches Bundesamt über German Fashion

Netzwerk Bekleidung und Mode NRW - Ein Projekt des Verbandes der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie e.V., des GermanFashion Modeverbandes Deutschland e.V. und der IG Metall Bezirksleitung NRW.

In Zusammenarbeit mit



Gefördert durch

Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Export nach Produktgruppen (Menge = Stück, Wert = Tsd. EUR)		2004		2005		2006	
		Menge	Wert	Menge	Wert	Menge	Wert
DOB	Mäntel, Umhänge	89.207	7.661	124.148	9.995	168.903	12.328
	Anoraks, Windjacken	237.668	10.378	335.798	13.983	598.158	19.833
	Kostüme, Kombinationen	73.430	4.556	91.462	5.569	87.066	4.703
	Jacken	425.230	24.027	608.644	34.709	792.512	42.969
	Kleider	214.424	7.708	214.424	7.708	317.817	10.313
	Röcke	494.894	13.181	666.522	17.975	1.234.446	34.220
	Hosen	1.608.046	34.745	2.363.951	45.926	2.760.230	59.683
	Blusen	587.877	12.356	811.415	16.362	1.559.219	30.611
	Unterkleider, -röcke, -hosen, -hemden	1.221.630	4.269	1.816.290	5.429	1.390.021	5.423
	Nachthemden, Schlafanzüge	114.517	1.467	189.255	2.105	190.858	2.264
	Bademäntel, Negliges	157.891	1.169	94.807	912	72.975	957
	Pullover, Strickjacken, Unterziehpullover	1.082.050	28.137	1.628.092	40.876	2.848.264	58.320
		Summe:	6.306.864	149.654	8.944.808	201.549	12.020.469
HAKA	Mäntel, Umhänge	30.247	3.474	30.918	3.784	47.785	5.538
	Anoraks, Windjacken	149.103	8.232	202.537	11.407	342.059	17.633
	Anzüge, Kombinationen	108773	17804	135.080	20.754	143.388	24.910
	Jacken	113.367	6.288	149.320	7.813	175.363	10.858
	Hosen	957.109	23.370	1.277.426	31.474	1.829.703	42.938
	Hemden	666.744	12.208	791.732	14.894	1.287.758	23.379
	Unterhosen, -hemden	785.782	1.257	1.106.370	2.163	893.820	2.351
	Schlafanzüge	18.574	201	20.562	223	32.710	305
	Bademäntel	11.637	169	3.509	78	11.907	337
	Pullover, Strickjacken	245.560	6.877	329.199	8.923	532.317	14.603
		Summe:	3.086.896	79.880	4.046.653	101.513	5.296.810
DOB/ HAKA	T-Shirts	4.795.763	23.515	6.778.397	34.654	8.740.030	52.275

Quelle: Statistisches Bundesamt über German Fashion

8. Handelsplätze und Bekleidungsmessen

Die wichtigsten und größten Fachmessen finden in Moskau statt, da neben Moskauer und ausländischen Firmen auch die wichtigsten Unternehmen aus den russischen Regionen als Aussteller vertreten sind und die höchsten Besucherzahlen erzielt werden. Mehr als 50 % der verkauften Ausstellungsfläche 2003 entfielen auf Moskauer Firmen. Wichtige Messestädte sind auch St.-Petersburg und einige regionale Städte wie z.B. Krasnojarsk, Volgograd oder Novosibirsk.

Datum	Ort	Veranstaltung
04.-07.09.2007	Moskau	CPM - Collection Premiere Moscow - Internationale Modemesse
06.-08.09.2007	Moskau	ispo Russia summer - Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode
14.09.2007	Moskau	Heimtextil Rossija - International Trade Fair for Home Textiles, Floor Coverings and Interior Furnishings
17.-20.09.2007	Moskau	LFIT - Leather.Footwear.Fur.Technology - International Trade Fair
25.-28.09.2007	Moskau	Textillegprom - Federal Trade Fair for Textile and Light Industry Goods and Equipment
Okt 07	Moskau	interstoff Rossija
10.-13.10.2007	Nowosibirsk	SibFashion, SibTextile, SibFur, SibFootwear - Ausstellung für Textil-, Leder- und Pelzmode und Schuhe
1.-10.11.2007	St. Petersburg	Fashion Industry - International Textile & Garments Exhibition

8. Bekleidungsmessen 2008

Datum	Ort	Veranstaltung
Feb 08	Moskau	JEANSHOW
Feb 08	Moskau	ispo russia winter - Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode
Feb 08	Moskau	interstoff Rossija
Feb 08	Moskau	LINGERIE - Internationale Messe für Unterwäsche und Accessoires
Feb 08	Moskau	LFIT - Leather.Footwear.Fur.Technology - International Trade Fair
26.-29.02.2008	Moskau	CPM - Collection Premiere Moscow - Internationale Modemesse
Mrz 08	Moskau	Textillegprom - Federal Trade Fair for Textile and Light Industry Goods and Equipment
Mrz 08	Moskau	Fashion Industry - International Textile & Garments Exhibition
Mai 08	Moskau	100% Design Moscow

Quelle: www.textination.de/de/Termine/Messekalender

9. Handelsstruktur und Distributionswege

Nach Einschätzung von Experten wird Russland in diesem Jahr nach Großbritannien und Deutschland der drittgrößte Markt für Einzelhandelsinvestitionen in Europa sein.

Klassische Einkaufsstraßen oder gar Fußgängerzonen wie in Westeuropa sind in russischen Städte die Ausnahme. Moderner Einzelhandel spielt sich vor allem in Einkaufszentren ab. Nicht zuletzt auch bedingt durch die extremen klimatischen Bedingungen.

Nirgendwo auf der Welt sind so viele neue Einkaufszentren geplant wie in Russland. Derzeit gibt es in Moskau 53 Malls mit einer Verkaufsfläche von über 15.000 qm.

21 % des russischen Einzelhandelsumsatzes entfallen auf Moskau. Parallel zur Center-Expansion in Moskau rückt auch die Provinz stärker ins Blickfeld. Das Land zählt immerhin zwölf weitere Millionenstädte wie Wolgograd, Samara oder Jekaterinburg, auf die im Jahr 2006 bereits ein Drittel der Einzelhandelsinvestitionen entfiel und die mit Nowosibirsk und Rostow nach Experteneinschätzung das größte Potential haben.

Zu den Treibern gehören u.a. ausländische Investoren wie die deutsche Metro-Gruppe, die türkisch-schweizerische Ramenka-Gruppe sowie IKEA.

Quelle: www.auwi-bayern.de, Textilwirtschaft Nr.36

10. Besonderheiten Zoll und Warenversand

Russland hat durch die kürzlich erzielte Einigung mit den USA den Weg zur WTO- Mitgliedschaft geebnet. Der Beitritt soll Ende 2007 erfolgen. Von Bedeutung für den Handel werden hierbei die Verhandlungen über den Marktzugang sein, die Senkung der Zölle, eine schnellere Zoll-Abwicklung, die Erteilung von Importlizenzen sowie die Gestaltung von Übergangsfristen.

In der Textilindustrie wurden Importzölle für Leder, Pelz, Wolle und textile Ausgangsstoffe gesenkt und zum Teil ganz abgeschafft. Importzölle für Bekleidung bleiben dagegen fast unverändert bei ca. 20%. Hinzu kommen 18% Einfuhrumsatzsteuer sowie Abfertigungsgebühren in Abhängigkeit des zu verzollenden Warenwertes.

Die Logistik ist ein Kernproblem der russischen Vertriebssysteme. Die riesige Größe des Landes und die damit verbundenen Logistikprobleme werden beim Aufbau der Vertriebsstrategie oft unterschätzt.

Die Transportsysteme (Schiene, Straße, Wasserwege) sind im europäischen Teil des Landes recht dicht ausgebaut, wenn auch teilweise in sehr schlechtem Zustand - jenseits des Urals läßt die Qualität der Systeme schlagartig nach.

Vom europäischen Teil bis Wladiwostok im Fernen Osten gibt es heute keine einzige durchgehende asphaltierte Strasse.

Quelle: Textilwirtschaft Nr. 36, www.bfai.de, German Fashion

10. Besonderheiten Zoll und Warenversand

Abhilfe sollen Mautstraßen und der Ausbau des Containerverkehrs bringen. Gegenwärtig wird dies durch die schwach entwickelte Infrastruktur und Technologien behindert. So fehlt es an modernen Bahnwagen, aber auch an Kapazitäten und Lagerflächen in den Häfen (sowie auch im ganzen Land).

Inzwischen werden grenzüberschreitende Logistikdienste aber auch von westlichen Firmen wie z.B. DHL ausgebaut und angeboten. Daneben sind in Russland TNT, UPS und in innerrussischen Diensten Pony Express und SPSR Express tätig.

Quelle: www.bfai.de

11. Zahlungsmoral

Bei ersten Kontakten und Geschäftsabschlüssen mit russischen Unternehmen empfiehlt es sich, eine gründliche Überprüfung vorzunehmen. Mit Hilfe des Firmenregisters der russischen Steuerbehörden und durch Unterstützung des Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft kann geklärt werden, ob das russische Unternehmen überhaupt existiert und ordnungsgemäß registriert ist. Es sei darauf hingewiesen, dass Bilanzen und andere Finanzdaten russischer Unternehmen oftmals nicht deren reale Situation darstellen, da der Anteil der Schattenwirtschaft in Russland noch immer hoch ist und zahlreiche Schemata zur Steueroptimierung genutzt werden. Eine Kreditbewertung ist daher eher auf Basis einer komplexen Betrachtung des Unternehmens möglich und es ist immer von Vorteil, sich vor Ort von den realen Verhältnissen eines Betriebes zu überzeugen.

Im Falle eines Zahlungsverzuges oder einer Zahlungsverweigerung seitens eines russischen Kunden empfiehlt sich die Einschaltung des Delegationsbüros der Deutschen Wirtschaft in Moskau.

Quelle: www.auwi-bayern.de

12. Öffnungszeiten und Feiertage

Büro- und Geschäftszeiten:

Russische Firmen (Büros) arbeiten üblicherweise Montag bis Freitag von 9:00/ 10:00 Uhr bis 18:00/ 19:00 Uhr. Behörden sind von 9:00 bis 18:00 Uhr, Banken von 10:00 bis 19:00 Uhr besetzt. Die Öffnungszeiten des Einzelhandels sind überwiegend 10:00 bis 20:00 Uhr, Montag bis Sonntag, wobei vor allem in Moskau Supermärkte auch 24 h geöffnet haben.

Feiertage

1. bis 5. Januar (Neujahr), 7. Januar (orthodoxe Weihnachten), 23. Februar (Tag der Verteidiger des Vaterlandes), 8. März (Tag der Frauen), 1. Mai (Tag der Arbeit), 9. Mai (Tag des Sieges- 2. Weltkrieg), 12. Juni (Nationalfeiertag), 4. November (Tag der nationalen Einheit). Zudem gibt es verschiedene Regelungen für bewegliche Feiertage, die am Anfang eines Jahres von der Regierung festgelegt werden. Wenn z.B. ein Feiertag auf einen Sonntag fällt, ist der arbeitsfreie Tag ein Montag.

Quelle: www.auwi-bayern.de

13. Passformbesonderheiten

Die Hohensteiner Institute in Russland beschäftigen sich nur mit der Zertifizierung von Textilien, Reihenmessungen werden durch sie nicht durchgeführt.

Ein Maßtabellenvergleich mit einer (bereits älteren) russischen Maßtabelle kann über Fr. Prof. Maier, Dekanin der HS Reutlingen, bezogen werden.

14. Handlungsempfehlungen zum Markteintritt

Der russische Markt bietet viele Chancen, birgt aber auch diverse Risiken. Ein Engagement in Russland sollte gut überlegt werden und es ist hilfreich, schon Erfahrungen in anderen Ost- Märkten zu besitzen. Besonderheiten der russischen Wirtschaftsstruktur- Beziehungsgeflechte, Schattenwirtschaft und Konkurrenzkampf mit allen Mitteln- sowie politische und rechtliche Maßnahmen (Zollbelastung, Zertifizierungsbestimmungen und devisenrechtliche Beschränkungen) machen die Geschäftsabwicklung oft aufwändig und komplex.

Der russische Markt kann direkt bzw. im Wege über lokale Vertretungen sowie durch eigene Repräsentanzen und Verkaufsniederlassungen/ Produktionsstätten bearbeitet werden. Gute Geschäfte entstehen oft aus Kontakten über Geschäftsfreunde und informelle Netzwerke. Für eine intensive Bearbeitung des russischen Marktes ist es notwendig Messen zu besuchen, um direkten Kontakt zu Kunden zu bekommen.

Für eine Etablierung dauerhafter Geschäftsbeziehungen, empfiehlt sich eine Präsenz vor Ort zusammen mit einem lokalen Partner.

Quelle: www.auwi-bayern.de

14. Handlungsempfehlungen zum Markteintritt

Für den Import und den Vertrieb in den Premium- und Luxusbereichen sorgen oft spezialisierte russische Handelshäuser, die eigene Boutiquen-Netze unterhalten. Zwischen diesen Händlern (z.B. Mercury, Bosco di Ciliegi, Jamilco oder Crocus International) und den westlichen Anbietern (u.a. Kenzo, Hermes, Dior, Celine, Emilio Pucci) bestehen zum Teil langjährige und exklusive Verträge.

Aber immer mehr westliche Hersteller verstärken ihre Bemühungen, stärker direkt präsent zu sein und mehr Einfluss auf die Vertriebsstrategie nehmen zu können.

Im mittleren Preissegment arbeiten die Anbieter (u.a. Benetton, Naf Naf, Mexx) eher auf Franchise-Basis.

Quelle: www.bfai.de

15. Marktteilnehmer vor Ort

Nach einer Umfrage von German Fashion im Oktober 2006 ist der russische Markt in den Mittelpunkt der Exporttätigkeit der deutschen Bekleidungsbranche gerückt. Die hier aufgeführten Firmen sollen nur beispielhaft zeigen, welche Unternehmen schon vor Ort sind.

Bogner, Burberry, Tommy Hilfiger, Gucci, Pollini, Moschino, Ferretti, Gaultier, Jil Sander, Cerruti, Armani, Coccinelle, Joop!, Polo Ralph Lauren, Harvey Nichols, Chanel, Donaldson

C&A, Mango, Promod, Ulla Popken, Zara, Benetton, Tom Tailor, Bandolera, Barbara Bui, Jackpot, Christ, S.Oliver, Gerry Weber, Lerros, Guess

Jack Wolfskin, Northland, Peak Performance, Killy, Quicksilver, Murphy & Nye, Nike, Reebok

Wolford

Salamander, Geox

Quelle, Otto

Quelle: www.TWnetwork.de sowie Internetseiten der Hersteller

16. Weiterführende Informationen

Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Moskau unterstützt bei der Kunden- und Partnersuche, der Sammlung von Marktdaten sowie Messeteilnahmen:

<http://www.dihk.ru> oder <http://www.izdw.ru>

Fragen zum Carnet ATA für die Einfuhr von Waren nach Russland beantwortet Ihnen Ihre Handelskammer vor Ort. Die Ansprechpartner finden Sie unter:

<http://www.auwi-bayern.de>

Auch die Bundesagentur für Außenwirtschaft bietet weiterführende Informationen:

<http://www.bfai.de>

Aktuelle Informationen und Tipps zum Visum-Erhalt für die Einreise nach Russland erhalten Sie bei Ihrer IHK vor Ort oder unter:

<http://www.russische-botschaft.de>

Bei Ihrer Reiseplanung empfiehlt es sich, das Geld für eine private Visumsagentur auszugeben, da selbst dann der "Papierkrieg" noch sehr erheblich ist.

17. Weitere Ansprechpartner

- Zollfragen:
GermanFashion Modeverband
Herr RA Thomas Rasch
Tel. 0221 7744-130
- Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie
Fr. Silvia Jungbauer
Tel: 06196 966-232
- Passformbesonderheiten:
Fr. Prof. Angela Maier (Dekanin HS Reutlingen)
Tel: 07121 271-8000
- Gesellschaft für Konsumforschung – GfK Rus, Moskau
Tel: 007/495/937 72 22
E-Mail: mail@gfk.ru



18. Quellen

www.auswaertiges-amt.de

www.auwi-bayern.de

www.bfai.de

www.ipicture.de

www.ixpos.de

www.modemessen.de

www.russische-botschaft.de

www.wer-zu-wem.de

www.wikipedia.de

www.wto.org

www.textination.de

www.TWnetwork.de

www.destatis.de

www.gfk.ru

Textilwirtschaft Nr. 36, 6.Sept. 2007



19. Kontakt

Erstellt im Auftrag von:

Netzwerk Bekleidung & Mode NRW
Ansprechpartner: Herr Detlef Braun
Am Falder 4
40589 Düsseldorf
Tel.: 0211-3023730
Fax: 0211-3023731
Mail: d.braun@netzwerk-bekleidung.de
i.daniel@netzwerk-bekleidung.de

durch

GCS Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH
Ansprechpartner: Herr Andreas Schneider
Lochhamer Str. 13
82152 Martinsried
Mail: a.schneider@gcs-consulting.de

gefördert durch

Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



in Zusammenarbeit mit

ZiTex.
Zukunftsinitiative Textil NRW

