

Fallstudie

Integrierte Lösung zur Erfüllung der neuen russischen Gesetzesvorgaben



Eine führende US-Schuhmarke hat eine solide Präsenz in Russland mit einer Reihe von Vertriebskanälen, darunter eigene Geschäfte in den größten Städten, private Franchise-Partner in Regionalstädten und engagierte Vertriebshändler für abgelegene Regionen.

Ausgangssituation

Änderungen in der russischen/EAWU-Gesetzgebung erfordern zusätzliche Produktkennzeichnungen. Die Ware für den russischen Markt wird aus dem europäischen Distributionszentrum bezogen. Hellmann bietet verschiedene Lösungen, um die neuen Anforderungen zu erfüllen und wurde beauftragt, alle dafür erforderlichen Aktivitäten im Hellmann-Lager in Vilnius auszuführen.



Lösung

Durch das Routing über ein Hellmann-Lager konnten die erforderlichen Produktmarkierungen auf Artikel-Ebene angebracht werden, und der Hersteller fand eine kosteneffiziente Outsourcing-Lösung, um den neuen Markierungsanforderungen gerecht zu werden. Später, da die Produktion in China stattfindet, haben wir die Lieferkette nach Russland umgestaltet, indem wir die Produktkennzeichnung nun in unserem Lager in Shanghai durchführen.



Konklusion

Durch Hellmann wurden die Folgewirkungen der neuen russischen Gesetzgebung auf die US-Schuhmarke minimiert. Das neue Routing mit direktem Bezug aus China spart dem Unternehmen beim Versand der Schuhe nach Russland zudem Zeit und Geld.

Kontaktperson

Wijnand Herinckx
 Direktor für Handelslösungen
 Telefon: +7 926 301 0502
 E-Mail: wijnand.herinckx@hellmann.com
www.hellmann-hts.com

