

# Fallstudie

## Lebensmittelhersteller beginnt den russischen Markt ab Moskauer Lager zu bedienen



Ein führender italienischer Lebensmittelhersteller erkannte, dass die russische Einzelhandelslandschaft sich rasch verändert. Die Verbraucher fragten vermehrt Qualitäts-Lebensmittel nach, neue Vertriebskanäle wurden besser zugänglich und der Einzelhandel zog es verstärkt vor, direkt mit den Produzenten zu kooperieren, anstatt über traditionelle Distributoren einzukaufen.

### Ausgangssituation

Der Hersteller hatte zuvor zwei Distributoren in Russland: Einer war auf Einzelhandel, der andere auf HoReCa, Vending und OCS spezialisiert. Während die jährlichen Wachstumszahlen akzeptabel waren, übertraf das Marktpotenzial die tatsächlichen Ergebnisse. Während das bisherige Vertriebsmodell den Hersteller in seiner weiteren Entwicklung einschränkte, war die Alternative, die Eröffnung einer eigenen juristischen Person, damals ein zu großer Schritt. Das Unternehmen war nicht bereit, in Russland in lokale Infrastruktur und ein Mitarbeiter-Team zu investieren, da der Geschäftsfokus auf China und den USA lag.

### Lösung

Danke unserer in Russland vorhandenen lokalen Teams und unserer Infrastruktur konnten wir dem Hersteller die Möglichkeit bieten, mit dem Verkauf importverzollter Ware ab einem Moskauer Zentrallager zu beginnen, und dies bei minimalen Fixkosten und geringstmöglichem Risiko.

Wir kümmern uns um alle operativen und organisatorischen Aktivitäten vor Ort, während sich der Hersteller auf den Vertrieb konzentriert. Wir können den Hersteller bei der Vorstellung seiner Produkte bei unseren vorhandenen lokalen Kunden unterstützen, da wir bereits mit einer Reihe von Einzelhändlern und spezialisierten Partnern in der gesamten Region zusammenarbeiten.

### Schlussfolgerung

Der Hersteller erhielt einen Markteintritt in Russland mit geringen Investitionen und überschaubarem Risiko, wobei er die volle Kontrolle über die lokale Preisstrategie und Verkaufskonditionen behielt.

Hellmann kümmerte sich nicht nur um alle lokalen operativen Tätigkeiten, sondern verbesserte auch die Verkaufsergebnisse durch die Vorstellung der Produkte des Herstellers bei etablierten lokalen Kunden.

### Kontaktperson

Wijnand Herinckx  
 Direktor für Handelslösungen  
 Telefon: +7 926 301 0502  
 E-Mail: [wijnand.herinckx@hellmann.com](mailto:wijnand.herinckx@hellmann.com)  
[www.hellmann-hts.com](http://www.hellmann-hts.com)