

## POTENZIALE UND ANFORDERUNGEN IM RUSSISCHEN MARKT FÜR DEUTSCHE MÖBELZULIEFERER BERICHTE AUS DER PRAXIS

am 22.02.2013 bei den Verbänden der Holz- und Möbelindustrie in der Goebenstraße 4-10 in 32052 Herford

10.00 h	BEGRÜSSUNG  Mark Niemann, Vorstand Furniture Club – Made in Germany e.V.  Andreas Rieß, Geschäftsführer EWEDO GmbH und Geschäftsstelle Furniture Club  Furniture Club – Ziele, Aktivitäten und Ausblick für Möbelzulieferer, Netzwerk  Marktsondierung Russland FC, kurzer Überblick über die russische Möbelindustrie
10.15 h	Erfahrungsbericht Russland Mark Niemann, Geschäftsführer der Fa. Niemann Möbelteile und Niemann Formholztechnik, Preussisch Oldendorf Tatiana Bertenburg, Geschäftsführerin der Fa. GuT Import-Export, Herdecke
10.30 h	Berichte aus der Praxis - aktuelle Produkttrends und Marktpotenziale Olga Ingeldeeva, Geschäftsführerin Fa. EuroHim 1, Moskau
	Die Fa. EuroHim 1 ist einer der größten russischen Hersteller und Händler von Materialen für die Möbelindustrie und den Innenausbau. Das große Produktsortiment umfasst u.a. Fronten, Möbelteile, Beschläge, Dekorfolien, Klebstoffe, Furniere, Arbeitsplatten und Beleuchtungssysteme. Mit Hauptsitz in Moskau und Vertretungen in 6 weiteren Städten werden die Kunden russlandweit beliefert. Das Unternehmen kooperiert u.a. mit Lieferanten aus Italien und Deutschland.
11.00 h	Berichte aus der Praxis - aktuelle Marktentwicklungen Stanislava Livshitz, Geschäftsführerin Fa. Arli, Moskau
	Die Fa. Arli ist seit 15 Jahren auf dem Markt und hat sich als ein bedeutender Händler von Materialen für die Möbelindustrie und den Innenausbau russlandweit einen Namen erworben. Das Produktsortiment umfasst u.a. Dekorfolien, Fronten, Möbelteile, Steinfurniere, Bodenbeläge und Klebstoffe. Das Unternehmen kooperiert u.a. mit einigen Lieferanten aus Deutschland.
11.30 h	Podiumsdiskussion Olga Ingeldeeva, Stanislava Livshitz, Tatiana Bertenburg, Mark Niemann
	Moderation Andreas Rieß, u.a. Behandlung der folgenden Themen:
	<ul> <li>Aktuelle Produkttrends in Russland (Design, Funktionalität, Qualitätsanspruch, etc.)</li> <li>Ballungszentren versus Regionen - die Bedeutung regionaler Händlernetzwerke</li> <li>Wettbewerbsposition russischer Zulieferer – Aktuelle Situation und Prognose</li> <li>Anforderungen an deutsche Möbelzulieferer</li> </ul>
ca. 12.00 h	Imbiss, Möglichkeit zu persönlichem Kennenlernen und Gedankenaustausch
ab 12.30 h	Gelegenheit zu Einzelgesprächen mit den Referenten (für Mitglieder des Furniture Club nach Anmeldung)