

## CPM: Vorsichtige Stabilität in Russland

Geschrieben von: Barbara Russ

Freitag, den 11. September 2015 um 08:36 Uhr - Aktualisiert Freitag, den 11. September 2015 um 10:14 Uhr

---



links: Männermodels auf dem Catwalk der CPM; rechts: Christian Kasch, Project Director der CPM

Die CPM in Moskau ging letzte Woche mit einer positiven Besucher- und Ausstellerbilanz zu Ende - besser als in den vergangenen Saisons, aber noch nicht wieder ganz auf Vorkrisenniveau. Die Veranstalter der Igedo bleiben entsprechend vorsichtig mit einer Prognose für die Zukunft - zu unvorhersehbar ist die Lage in Russland und der Rubelkurs. Christian Kasch, Project Director der CPM freut sich aber zuallererst über die Stabilität, die diese Saison brachte. J'N'C sprach mit Kasch über die Veranstaltung, den russischen Markt und die Hoffnungen für die Zukunft der CPM.

### **Herr Kasch, 17.200 Fachbesucher, wie ist das größenordnungsmäßig einzuordnen?**

Im Vergleich hatten, vor dem Einbruch des Rubelkurses, im September 2014, 18.500 Besucher/Einkäufer, im Februar 2015 dann nur noch 16.100 Besucher/Einkäufer. Es zeigt uns somit, dass wir eine Steigerung der Besucher verzeichnen konnten, was wir vorsichtig als ein gutes Zeichen werten. Der erste Schreck der derzeitigen Situation scheint überwunden. Und die Einkäufer wissen, dass Ihr Geschäft ohne neue Ware nicht funktioniert. Sie kommen also wieder zur Messe um sich zu informieren und auch zu ordern.

### **Aus welchen Ländern/Regionen kamen die Besucher?**

Leider können wir noch nicht ganz detaillierte Aussagen machen. Wir sind noch in der Analyse und hoffen eine 100-prozentige Auswertung der Besucherdaten in der nächsten Woche liefern zu können. Es zeichnet sich jedoch ab, dass die Besucher etwa zu 40 Prozent aus der Region Moskau, 10 Prozent aus Zentralrussland und der Rest aus den übrigen Regionen und CIS Ländern kommen.

### **Aus welchen Ländern/Regionen kamen die Aussteller?**

Wir hatten 1000 Kollektionen aus insgesamt 23 Ländern. Und davon hatten wir sieben Länder-Pavillons die von Ihren Ländern und Verbänden finanziell unterstützt wurden. Wir sind sehr stolz darauf, dass Deutschland flächenmäßig den größten Länder-Pavillon stellte.

### **Wie viele Aussteller waren da?**

Wir haben über 1.000 Kollektionen gezeigt. Hierzu im Vergleich: im September 2014 waren es noch 1.500 Brands.

### **Was war das allgemeine Feedback der Aussteller?**

Wirklich sehr unterschiedlich! Aber wir haben auch sehr unterschiedliche Segmente und Bereiche. Ich war sehr überrascht, wie groß der Zuspruch diesmal bei unseren Premium-Ausstellern war. Und es hat uns auch sehr gefreut, wie zufrieden unsere Erstaussteller aus Südafrika waren. Aber natürlich ist die Goldgräber-Stimmung, die es früher einmal gab, vorbei. Jetzt muss eindeutig mehr Einsatz gezeigt werden, um auf dem Markt Geschäfte zu machen. Aber ich würde sagen, dieses Problem beschränkt sich nicht alleine auf den russischen Markt.

### **Wie kommt der Termin Anfang September an?**

Unsere Messe ist ein wirklich fest bestätigter und angenommener Termin für Aussteller und Besucher. Natürlich machen wir auch immer Umfragen bzgl. Der Terminierung. Aber bis auf kleine Ausnahmen sind Industrie und Handel mit dem Termin mehr als zufrieden.

### **Über welche Neukunden haben sie sich besonders gefreut?**

Über unsere Gruppe aus Südafrika! Und ich muss wirklich sagen, die haben sehr gelungene Kollektionen und waren bei uns glücklich und zufrieden. Das Feedback, was wir doch für einen tollen Service liefern, hat mich persönlich sehr gefreut. Und ich habe noch nie eine so gut vorbereitete Dame von einem Verband erlebt, die uns in Moskau begrüßt hat. Natürlich planen wir eine Weiterführung der Beziehung zur CPM und auch in Düsseldorf.

## **CPM: Vorsichtige Stabilität in Russland**

Geschrieben von: Barbara Russ

Freitag, den 11. September 2015 um 08:36 Uhr - Aktualisiert Freitag, den 11. September 2015 um 10:14 Uhr

---

### **Was sind die größten Herausforderungen, denen sich die Händler und die Einkäufer auf dem russischen Markt derzeit zu stellen haben?**

Der instabile Rubelkurs! Es ist aber auch wirklich schwierig für die Einkäufer. Stellen Sie sich vor, Sie platzieren eine Order und wissen noch nicht, was Sie später dafür bezahlen müssen. Und für unsere Aussteller ist das natürlich auch nicht leicht zu bewältigen. Klar wollen Ihre Kunden lieber auf Nummer sicher gehen, und ordern mit diesem Gedanken lieber etwas weniger.

### **Was wünschen Sie sich für die Zukunft der CPM in Russland?**

Kurz und knapp gesagt: Dass das Geschäft wieder für alle ohne Hindernisse weiter geht! Dann können wir auch im CPM-Tagesgeschäft richtig durchstarten.

### **Was kann beim nächsten Termin im Februar noch verbessert werden?**

Da habe ich ganz viele Projekte, die aber jetzt erst ausgebaut werden müssen. Eines kann ich jetzt schon verraten: Wir werden mit dem neu gegründeten russischen Verband RAFI einige Projekte für russische Einkäufer aber auch Anbieter umsetzen. Und natürlich wollen wir auch noch die vielen neuen Anfragen von potentiellen Ausstellern beantworten und ihnen ein gutes Umfeld auf der CPM Feb. 2016 anbieten.

Die nächste CPM – Collection Première Moscow findet vom 23. bis 26. Februar 2016 auf dem Expocentre Messegelände in Moskau statt. Internationale Hersteller der Segmente CPM kids, CPM Premium, CPM Accessoires sowie Mode Lingerie & Swim Moscow, die vom Igedo Partner Eurovet mit organisiert wird, zeigen Kollektionen der Saison Herbst/Winter 2016/17.

Weitere Informationen unter: [www.cpm-moscow.com](http://www.cpm-moscow.com)