

## Rivière Maison moet Russische partner in leven houden

08-07-2015 14:24

De aantlokkelijke situatie van voor de Russische crisis is voor Rivière Maison helemaal weg. Dat zegt oprichter en ceo Henk Teunissen van de meubelketen in het zomernummer van RetailTrends. "Nu moeten we veel van de marge inleveren om onze partner in leven te houden."

Rivière Maison is sinds eind 2013 actief met een winkel in Rusland. Voor de expansie werd de keten benaderd door een partner die het merk graag in Rusland wilde hebben. "Alle risico's zijn daarbij voor hen."

Rivière Maison zag de uitbreiding naar Rusland vooral als een extraatje op de begroting. "Dat het nu tegenvalt is gewoon pech", aldus Teunissen. De partner wilde volgens hem in vijf jaar tijd tien winkels openen. "Zoals het er nu uitziet gaan we dat niet halen."

De Nederlandse retailer zet net als andere bedrijven nu in op consolidatie. Omdat er weinig verkocht wordt, focust de partner volgens Teunissen vooral op B2B-contacten en naamsbekendheid. "Ik merk dat de Russen alweer wat positiever gestemd zijn dan een half jaar geleden."

Om succesvol te zijn in Rusland, moet je snel kunnen schakelen en meebewegen, stelt de Nederlandse co Jan Heere van Kira Plastinina. Die Russische modeketen opent veel liever winkels in zijn thuisland dan in China, waar veel grote ketens vestigingen openen. "Iedereen weet dat er in China geen cent te verdienen valt als moderetailer", aldus Heere in RetailTrends. De topman gaat in het zomernummer dieper in op de kansen van de Russische markt en uitdagingen sinds de Krimcrisis. [Klik hier voor meer informatie over een abonnement.](#)