

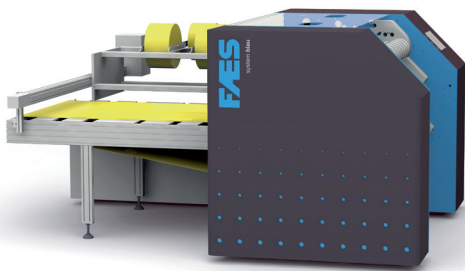
Wollerauer Technik für Russland.

FAES AG erschliesst sich mithilfe der Osec den russischen Markt.



«Die Zusammenarbeit mit der Osec war sehr gut. Jetzt unterstützt uns das Netzwerk und der lokale Swiss Business Hub auch in Brasilien.»

Andreas Kaufmann, Mitglied Geschäftsleitung, FAES AG



Die Spezialistin für Schneide- und Wickeltechnik hat sich in Russland einen Namen gemacht und startet demnächst mit einem Distributor. Diesen fand man dank der Osec.

«Die Osec hat uns geholfen, uns und unsere Produkte in Russland vorzustellen», fasst Andreas Kaufmann den Nutzen der Zusammenarbeit zusammen. Kaufmann leitet bei der FAES AG mit Sitz in schwyzerischen Wollerau den Bereich Schneide- und Wickeltechnik und ist auch Mitglied der Geschäftsleitung. Das erfolgreiche Unternehmen entwickelt und verkauft Verarbeitungsmaschinen für anspruchsvolle Folien und Filme und ist auf dem Gebiet der Thermotransfer-Schneidemaschinen sogar Weltmarktführer. Daneben versteht sich das KMU, das in den letzten Jahren zahlreiche Unternehmer-Preise gewonnen hat, als Partner für Zulieferleistungen im Systembau, für Präzisionsteile und die Kabelkonfektionierung. Im Segment Schneide- und Wickeltechnik exportiert FAES zu 90 % ins Ausland – hauptsächlich nach Europa und in die USA und verstärkt in die BRIC-Staaten. Im Visier hat man daher neuerdings auch Russland. In der Verpackungs- und Druckfolienbranche, wo die FAES-Kunden hauptsächlich tätig sind, gebe es in Russland viele solvente Unternehmen und daher ein beträchtliches Potential. Step-by-step will man im Markt vorgehen. Zunächst ging es darum, die Osec mit dem Mandat zu betrauen, in Russland nach einem Agenten zu suchen. Über eine «Longlist» des Moskauer Swiss Business Hub, auf der auch potenzielle Kunden standen, näherte man sich langsam an und besuchte im Herbst 2009 auch diverse einschlägige Messen in Russland. «Inzwischen stehen wir kurz vor der Besiegelung der Kooperation mit einem Moskauer Distributor und hoffen, noch in diesem Jahr erste Geschäfte abwickeln zu können. Russland könnte zu einem bedeutenden Umsatzträger für die FAES AG werden», sagt Kaufmann.

«Russland ist für uns ein interessanter Markt. Technologisches Know-how und eine starker Brand werden dort geschätzt.»

Andreas Kaufmann, FAES AG

April 2010