



«Ohne die hervorragende Unterstützung von S-GE hätte die Suche nach einem Partner in diesem schwierigen Umfeld viel länger gedauert, und es ist fraglich, ob das Ergebnis ebenso gut gewesen wäre.»

VADIM SHOSTIK
Verkaufsmanager Osteuropa und Zentralasien
Leister Technologies AG



LEISTER WÄCHST IN PAKISTAN

Beim Verarbeiten von Kunststoff mit Heissluft weltweit die Nummer 1

Gut 65 Jahre ist es her, seit Karl Leister für die damals aufkommende Kunststoffindustrie ein Gerät entwickelte, das dank ausgeklügelter Technologie das Schweißen mit Heissluft ermöglichte. Es war der Beginn einer Erfolgsgeschichte. «Heute bieten wir für alle Branchen, in denen Kunststoff verarbeitet wird, das richtige und qualitativ hochwertige Schweißgerät», sagt Vadim Shostik, Verkaufsmanager beim Kägswiler Technologieunternehmen, und betont: «Seit Jahrzehnten sind wir weltweit Marktleader.» Leister-Geräte finden Anwendung bei Dach-Abdichtsystemen, bei Bodenbelägen und Planen, im Erd-, Wasser- und Tunnelbau sowie im Apparatebau und für Fahrzeugreparaturen. Die gesamte Produktpalette wird in Kägswil und Sarnen entwickelt und produziert und zu 98 Prozent exportiert. Leister verfügt über rund 130 Service- und Verkaufsstellen in der ganzen Welt.

Dank S-GE erfolgreiche Partnersuche in einem schwierigen Markt

«Wenn wir in schwierige Märkte expandieren, zählen wir jeweils auf die Unterstützung von Switzerland Global Enterprise (S-GE)», so Shostik. Das war auch in Pakistan der Fall. «Dort wurden unsere Produkte zwar eingesetzt, aber wir hatten keinen lokalen Partner – das war eine unbefriedigende Situation.» Pakistan sei ein schwieriger, aber viel versprechender Markt, insbesondere in der Textil- und Zementindustrie und mit Potenzial auch in anderen Bereichen. Leister beschloss, mithilfe von S-GE einen Vertriebs- und Servicepartner zu suchen.

S-GE nahm, unterstützt vom Swiss Business Council (SBC) in Pakistan, die Sache zügig an die Hand und lieferte eine Liste mit rund 40 Kandidaten, von denen 10 Firmen in die engere Wahl kamen. Der SBC organisierte für Vadim Shostik Gespräche vor Ort, nahm ihn am Flughafen in Empfang und begleitete ihn zu Terminen in Karachi und Lahore. Eine Firma überzeugte. Zu Recht, wie sich zeigen sollte: «Die Zusammenarbeit ist sehr gut angelaufen», sagt Shostik und betont: «Ohne die hervorragende Unterstützung von S-GE hätte die Suche nach einem Partner in diesem schwierigen Umfeld viel länger gedauert, und es ist fraglich, ob das Ergebnis ebenso gut gewesen wäre.»

FACTS

EXPORTLAND
Pakistan

BRANCHE
Industrie und Bau

ZIELMARKT
Kunststoffschweißen

LEISTER
TECHNOLOGIES AG

ORT
Kägswil OW

www.leister.com



OFFICIAL PROGRAM

Switzerland. 
Trade & Investment Promotion.