

Frisch gebügelt mit Schweizer Qualität.

Westschweizer Bügelspezialistin mit weiteren Schritten in ASEAN-Ländern.



«Für ein mittelgrosses Unternehmen wie uns ist Osec eine grosse Hilfe mit einem Service, wie wir ihn für die weitere Entwicklung brauchen.»

Pierre Clément, Global Commercial Director, Laurastar



Laurastar produziert und vertreibt hochwertige Bügelsysteme in die ganze Welt. Mit Osec sucht man jetzt zusätzliche Geschäftspartner in der ASEAN-Region.

Zu den Meilensteinen in der Geschichte von Laurastar gehört die Erfindung des Druckdampfbügelns für den privaten Gebrauch im Jahr 1986, die eigentliche Geburtsstunde der Marke Laurastar. Seit der Firmengründung 1980 hat sich die Spezialistin für hochwertige Bügelsysteme stetig weiterentwickelt und erzielt heute 70 % des Umsatzes im Ausland. Neben dem Hauptsitz in Châtel-St-Denis unterhält Laurastar Vertriebsgesellschaften oder Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Holland und Belgien und ist heute auch in Russland, den USA oder etwa Australien präsent. Vielerorts verfügt das Unternehmen mit insgesamt 220 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von gegen CHF 70 Mio. über hohe Marktanteile.

In der ASEAN-Region mit insgesamt 560 Mio. Einwohnern war man bereits bisher in Singapur und Malaysia tätig, wie Global Commercial Director Pierre Clément ausführt. Aufgrund ihres interessanten Wachstumspotenzials kamen in diesem Jahr weitere ASEAN-Länder aufs Tapet. «Nachdem wir wussten, wie Osec heute organisiert ist und wie das Netzwerk inzwischen arbeitet, entschieden wir uns für eine entsprechende Zusammenarbeit bei der Partnersuche für diese Region», so Clément. Nach mehreren Meetings und aufgrund eines präzisen von Laurastar und Osec gemeinsam erarbeiteten Profils wurden die lokalen Osec-Partner in den einzelnen Ländern aktiv. Demnächst reist Clément nun auf die Philippinen und nach Vietnam, um die von Osec identifizierten Probables zu treffen. Als Nächstes stehen dann auch Thailand und Indonesien auf seinem Reiseprogramm. «Unser Ziel ist jeweils ein Vertriebspartner in jedem Land. Daran arbeiten wir jetzt mit Hochdruck», fasst Clément zusammen.

«Die ASEAN-Länder mit ihrer schnell wachsenden und konsumorientierten Mittelschicht bieten grosse Möglichkeiten für Schweizer KMU.»

Dezember 2008

Rolf M. Noll, Senior Consultant, Asia Pacific, Osec