



Taschentücher für Teutonen und Tifosi

Kleenex, Tempo und Co. liessen die Auslandsgeschäfte der alba Albin Breitenmoser AG einbrechen. Dank Osec und dem Swiss Business Hub hat der Produzent von Stoff-Taschentüchern auf dieses Jahr hin den Zugang zum deutschen Markt geschafft. Weitere sollen folgen.

Seit über sechzig Jahren stellt das Appenzeller Familienunternehmen alba Albin Breitenmoser AG hochwertige Textilien her, allen voran Taschentücher. Diese wurden lange Zeit ins Ausland exportiert und über Vertreter sowie eigene Niederlassungen an den Mann gebracht. Bis dieser sich eines anderen besann und seine verschnupfte Nase fortan

lieber mit Papiertaschentüchern schneuzte denn mit solchen aus Stoff. Kleenex, Softie und Tempo liessen das Auslandsgeschäft der Ostschweizer Weberei in den siebziger Jahren einbrechen, bald lohnte sich eine flächendeckende Bearbeitung der Märkte nicht mehr – «wir waren nur noch bruchstückhaft präsent», erinnert sich Verkaufsleiter Roman Meier. Ein Umstand, der dem Management mehr und mehr zu Denken gab.

So suchte Meier letztes Jahr den Kontakt zu Osec und betraute diese mit der Suche nach einem geeigneten Partner, der die alba-Taschentücher ins nördliche Nachbarland einführen sollte. Senior Consultant Manfred Gutermuth erstellte in der Folge eine Liste mit verschiedenen Kandidaten, von denen letztendlich einer übrig blieb. Seit Januar vertreibt die in der Nähe von Nürnberg domizillierte Sprügel Hometex GmbH die Stoff-Taschentücher von alba in Deutschland und Österreich. Eine ideale Lösung, wie Roman Meier sagt. Und eine, die nach einer Fortsetzung ruft: «Auf Grund der guten Erfahrung werde ich die Osec beauftragen, mir nun einen Vertriebspartner in Italien zu suchen.» Bis in einem halben Jahr sollen auch die Tifosi ihre Tränen mit Taschentüchern aus dem Appenzell trocknen.



Roman Meier, Verkaufsleiter alba Albin Breitenmoser AG, Appenzell

«Die Leute von Osec haben mich ständig auf dem Laufenden gehalten.»



alba

www.alba-creation.ch

Osec-Berater Manfred Gutermuth zum Gang ins Ausland:

«Der Preis macht es Schweizer Produkten schwer, im Ausland wettbewerbsfähig zu sein. Deshalb ist eine sorgfältige Marktabklärung unabdingbar.»