



«Noch nie habe ich innert so kurzer Zeit derart viele relevante Informationen erhalten wie beim Polenprojekt durch die Osec.»

Heinz Frieden, CEO Rotoflex AG



**Rotoflex AG**

Ort: Grenchen SO

Exportland: Polen

Branche: Flexo- und Tiefdruck

Zielmarkt: Lebensmittelverpackungen

www.rotoflex.ch

ROTOFLEX



## Polnische Drucker überzeugen.

### In Grenchen produziert: Farben und Lacke für Lebensmittelverpackungen.

Kaffee, Chips, Katzenfutter ... Wenn sich Heinz Frieden im Supermarkt aufhält, kommt es vor, dass er Verpackungen analysiert und darob den Einkauf vergisst. Farben für flexible Lebensmittelverpackungen sind das Kernthema des CEO der Rotoflex AG, die in Grenchen mit gut 60 Mitarbeitenden Farben, Lacke und Konzentrate entwickelt und produziert. «Unser Erfolgsrezept liegt in der klaren Fokussierung auf lösungsmittelhaltige Systeme für den Flexo-Tiefdruck sowie in der hohen Beratungsleistung, sagt Heinz Frieden und ergänzt: «Nachhaltigkeit bedeutet, dass wir nicht nur Lieferant, sondern Partner sind – wir bringen unsere Systeme gemeinsam mit dem Kunden direkt an dessen Maschine zum Laufen.» Im europäischen Druckereimarkt ist Rotoflex bekannt, insbesondere in der Schweiz, in Deutschland und Österreich werden Druckereien beliefert. Der Exportanteil beträgt über 75 Prozent. Vor einigen Jahren hat Rotoflex in Moskau ein Verkaufsbüro eröffnet und in Russland und in der Ukraine namhafte Marktanteile gewonnen.

### Nach Russland und der Ukraine nun auch in Polen Fuss fassen.

Der einzige rein schweizerische Hersteller solcher Farbsysteme nahm Polen ins Visier. Heinz Frieden erhielt den Rat, die Osec zu kontaktieren. «Ich war fasziniert, wie schnell sich die Beraterin in die komplexe Thematik eingearbeitet hatte – bereits beim ersten Gespräch hat sie gezielte, marketingtechnisch entscheidende Fragen gestellt.» Das Projekt schritt zügig voran. «Noch nie habe ich innert so kurzer Zeit derart viele relevante Informationen erhalten wie beim Polenprojekt durch die Osec», blickt der CEO zurück. Vertreter vor Ort hätten exakt in den relevanten Segmenten gesucht. Bald waren potenzielle Kunden bekannt, die nun vom Verkaufsleiter der Rotoflex kontaktiert werden. Mittlerweile sind Beziehungen geknüpft, Offerten gemacht, Testmuster geliefert. Bis der erste Kunde gewonnen ist, kann es noch dauern. Für Heinz Frieden kein Grund, nervös zu werden, er baut auf die Beratungskompetenz: «Bevor ein Drucker sein System umstellt, will er wissen, was er dadurch gewinnen kann – das braucht seine Zeit.»

**Osec**

Telefon: 0848 811 812

E-Mail: [contact@osec.ch](mailto:contact@osec.ch)

Website: [www.osec.ch](http://www.osec.ch)