



«Gleich nach der Messe schickten wir die ersten Lieferungen nach Polen, und nach wenigen Wochen waren bereits zahlreiche Bestellungen abgewickelt.»

MICHAEL ZUBER
Leiter Verkauf und Technik



DREHWERKZEUGE AUS BIEL IN POLEN GEFRAGT

Klein, aber fein – die Drehteile bewegen sich im einstelligen Millimeterbereich

Expandieren ja, aber in welches Land? Die Bieler Diametal AG – auf die Produktion von Hartmetall- und Schleifwerkzeugen spezialisiert – suchte für die Sparte Hartstoffe nach zusätzlichen Absatzmöglichkeiten. Abnehmerin für die präzisen Drehwerkzeuge war ursprünglich die Uhrenindustrie. «Heute ist das Branchenspektrum sehr breit», erklärt Michael Zuber, Leiter Verkauf und Technik, und präzisiert: «Unsere Werkzeuge kommen beispielsweise auch in der Elektro-, der Automobil- oder Flugzeug- sowie in der Medtech-Industrie zum Einsatz.» Überall dort also, wo es qualitativ hochstehende Drehteile braucht. Zuber: «Wir sind zwar etwas teurer als unsere Mitbewerber, heben uns jedoch punkto Präzision und Qualität deutlich ab.»

Wo also gab es mögliche Kunden für die qualitativ hochstehenden Schweizer Präzisions-Drehwerkzeuge? Michael Zuber recherchierte und stellte fest: Polen scheint ein interessanter Markt zu sein.

Kontakte geknüpft, Partner gefunden und erste Bestellungen ausgeliefert

An einer Informationsveranstaltung von Switzerland Global Enterprise (S-GE) wurden erste Gespräche geführt, danach nahm der Swiss Business Hub in Warschau zügig Abklärungen vor. Es stellte sich heraus, dass es potenzielle Abnehmer für die Drehwerkzeuge gab – diese jedoch ihre Ware vor Ort beziehen wollten. Es galt also, Wiederverkäufer zu finden, und nun ging es Schlag auf Schlag. S-GE empfahl Diametal, die MachTool in Posen zu besuchen. Michael Zuber fasst zusammen: «S-GE managte unsere Meetings perfekt; der Vertreter vor Ort lud potenzielle Partner ein, koordinierte und begleitete sämtliche Termine.» Mit dem Resultat, dass bald polnische Vertriebspartner gefunden waren. «Gleich nach der Messe schickten wir die ersten Lieferungen nach Polen», führt Zuber aus, «und nach wenigen Wochen waren bereits zahlreiche Bestellungen abgewickelt.» Durch den neuen Handelspartner können nun polnische Endkunden Präzisionswerkzeuge, «made in Switzerland», vor Ort beziehen – und die Umsätze zeigen steigende Tendenz.

FACTS

EXPORTLAND:
Polen

BRANCHE
Maschinenindustrie

PRODUKT
Hartstoffe/Präzisions-
Hartmetall-Werkzeuge

ZIELMARKT
Automobil-, Flugzeug- und
Medtech-Industrie

DIAMETAL AG

ORT
Biel

www.diametal.com

DIAMETAL
Success with precision

OFFICIAL PROGRAMME

Switzerland. 
Trade & Investment Promotion.