

MBT expandiert mit der Osec.

Die Masai Marketing & Trading AG erschliesst mithilfe der Osec Russland.



«Die Osec hilft uns sehr. Das lokale Know-how über Märkte und Zollmodalitäten, Kontakte und anderes mehr ist für uns Gold wert.»

Mikko Heikkilä, Area Director, Masai Marketing & Trading AG

Die Herstellerin der weltbekannten Wellness Footwear verfolgt eine konsequente Export-Strategie. Die Osec spielt dabei regelmässig eine Rolle.

MBT steht für Masai Barefoot Technology und damit für einen Schuh, der einem das Gefühl gibt, barfuss zu gehen. Die Spezialsohlen der MBT-Schuhe verwandeln einen harten, flachen Boden in einen unebenen weichen. So entsteht natürliche Instabilität unter den Füßen, auf die der Körper mit erhöhter Muskelaktivität reagiert. Folglich werden vernachlässigte Muskeln aktiviert, Haltung und Gangbild verbessert und Rücken und Gelenke entlastet. Ärzte in aller Welt empfehlen die Schuhe präventiv gegen Gelenk- und Rückenschmerzen und begrüssen den Einsatz in Therapien während der Rehabilitation. Zwei Millionen Paar verkaufte MBT im letzten Jahr und beschäftigt 48 Mitarbeitende im neuen Head Office in Winterthur, 320 weltweit.

Das Unternehmen verfolgt eine forsche Expansionsstrategie und ist in über 40 Ländern präsent. «Drei bis sechs neue Märkte pro Jahr sind unser Ziel», sagt Mikko Heikkilä, Area Director. Ab Herbst 2010 sollen die MBT-Schuhe in Russland käuflich zu erwerben sein. Dazu wurde ein Partner gefunden, der als exklusiver Distributor tätig sein wird und MBT-Monobrand-Shops und andere Distributionskanäle führen wird.

Seit einigen Jahren arbeitet MBT eng mit der Osec zusammen. In Russland besuchte man gemeinsam mehrere einschlägige Messen und liess sich unter anderem eine Shortlist mit potenziellen Partnern erstellen. Die Aktivitäten von MBT werden sich auf die Städte Moskau, St. Petersburg und Sotschi konzentrieren, wo Heikkilä am meisten Potenzial sieht. Nicht nur Russinnen und Russen werden die bequemen und trendigen Treter bald kaufen können. Für dieses Jahr stehen weitere Märkte auf der Traktandenliste: Türkei und Südamerika etwa – auch dort fungiert die Osec als wertvoller Partner.

«In einem so grossen Markt und Städten wie Moskau und St. Petersburg erhält man nur einmal die Möglichkeit, die eigene Marke zu lancieren.»

Mikko Heikkilä, Area Director, Masai Marketing & Trading AG, über Russland

Juni 2010