Amstetten, Österreich – 18.02.2026

**LiSEC HUB MEI – Von Istanbul bis Neu-Delhi: Der HUB MEI als Drehscheibe für Wachstum und Innovation**

Im internationalen Netzwerk von LiSEC spielen sogenannte HUBs eine zentrale Rolle. Heute im Fokus: der HUB MEI. Mit dem Aufbau des HUB MEI (Middle East und India) hat LiSEC einen wichtigen strategischen Schritt gesetzt, um in einer der bevölkerungsreichsten und wirtschaftlich dynamischsten Regionen der Welt nachhaltig präsent zu sein. Seit Januar 2024 wird der HUB von Johann Stöger geleitet, der seit 24 Jahren im Unternehmen tätig ist und umfassende Erfahrung aus verschiedenen Bereichen mitbringt. Seit April 2025 wird er von Ignatius Dias unterstützt, der als Geschäftsführer der LiSEC Middle East fungiert.

**Regionale Verantwortung mit globaler Bedeutung**

Der HUB MEI betreut insgesamt 23 Länder – darunter wirtschaftlich bedeutende Märkte wie Indien, die Vereinigten Arabischen Emirate, Saudi-Arabien, Ägypten und die Türkei. Mit rund einem Viertel der Weltbevölkerung in dieser Region ist der HUB ein zentraler Bestandteil der globalen LiSEC-Strategie. Die beiden Niederlassungen – LiSEC Türkei (LTR) mit vier Mitarbeitenden und LiSEC Middle East (LAE) mit zehn Mitarbeitenden – arbeiten eng zusammen, um Synergien zu nutzen und so die Marktanforderungen optimal zu bedienen.

**Effiziente Zusammenarbeit und Struktur**

Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Standorten ist klar strukturiert: Während die Türkei vor allem operative Aufgaben wie die Verzollung und Verteilung von Ersatzteilen übernimmt, liegt die zentrale Ersatzteilabwicklung nun bei der LAE. Die Geschäftsführung beider Niederlassungen koordiniert sich eng, um regionale Besonderheiten zu berücksichtigen und effiziente Prozesse sicherzustellen. Die kürzliche personelle Verstärkung durch Aykut Erdem im Vertrieb unterstreicht den Fokus auf Kundennähe und Marktausbau.

**Vision 2030, Kundenstruktur und Marktpotenzial**

Der HUB MEI verfolgt mit dem Ausbau des Vertriebs- und Serviceteams und einer stärkere Marktdurchdringung durch gezielte Produktanpassungen eine ambitionierte Wachstumsstrategie bis 2030.

Auch das Kundenportfolio des HUBs ist breit gefächert – von kleinen Betrieben bis hin zu Großunternehmen. Besonders gefragt sind High-End-Lösungen, wie sie LiSEC anbietet. In den Emerging Markets ist das Potenzial für solche Lösungen zwar noch begrenzt, aber wachsend. Mit LiTROS bietet LiSEC nun auch eine attraktive Einstiegslösung für diese Märkte. Mehr Informationen dazu: https://www.litros.com/de

**Trends und Technologien**

Die Region erlebt derzeit einen regelrechten Bauboom – insbesondere in Dubai, Jeddah und Riad, wo einige der modernsten und aufwendigsten Bauprojekte der Welt realisiert werden. Großflächige Glasfassaden mit speziellen Beschichtungen sind hier Standard – und werden auf LiSEC-Anlagen verarbeitet. Ein besonders starker Trend ist aktuell bei TPA-Abstandhaltern zu beobachten: Bereits drei LiSEC TPA-Anlagen wurden innerhalb kürzester Zeit erfolgreich verkauft, die Nachfrage steigt weiter.

**Herausforderungen und kulturelle Vielfalt**

Die Größe und Vielfalt der Region bringt auch Herausforderungen mit sich:

* Geopolitische Spannungen können Projekte verzögern
* Kulturelle Unterschiede erfordern ein hohes Maß an interkultureller Kompetenz
* Entscheidungsprozesse verlaufen oft langsamer und weniger planbar als in Europa

Dennoch überwiegen die Chancen: Die Region wächst schnell, ist innovationsfreudig und offen für neue Technologien. „Der HUB MEI ist ein zentraler Baustein unserer globalen Strategie. Mit einem klaren Fokus auf Wachstum, regionaler Anpassung und enger Zusammenarbeit sind wir bestens aufgestellt, um das Potenzial dieser Region voll auszuschöpfen.“ – Johann Stöger, HUB-Leiter MEI

**Ausblick**

Mit dem HUB MEI beweist LiSEC erneut seine Fähigkeit, sich flexibel und zukunftsorientiert auf internationale Märkte einzustellen. Die Kombination aus regionaler Nähe, technologischem Know-how und strategischer Weitsicht macht den HUB besonders. Die kommenden Jahre versprechen nicht nur wirtschaftliches Wachstum, sondern auch eine Vertiefung der Kundenbeziehungen und eine nachhaltige Positionierung.

**Fotos:** Ein Bild, das Kleidung, Person, Schuhwerk, Im Haus enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein.

© LiSEC; Von links nach rechts: Dmello Rocksun Ronald, Garudanadurga Rajesh, Hegde Rajesh, Dias Ignatius, Stöger Johann, Mailum Loris, Hamdan Mohammed, Dula Alvin, Khan Allanoor, Tangela Chandrasekar



© LiSEC; Von links nach rechts: Dula Alvin, Hegde Rajesh, Mailum Loris, Tangela Chandrasekar, Khan Allanoor, Dmello Rocksun Ronald



© LiSEC; Mailum Loris an der Rezeption

**Über LiSEC**

LiSEC mit Hauptsitz in Seitenstetten/Amstetten ist eine weltweit tätige Unternehmensgruppe, die seit über 60 Jahren individuelle und umfassende Lösungen in der Flachglasverarbeitung und -veredelung anbietet. Im Jahr 2024 erwirtschaftete die Gruppe mit rund 1.300 Mitarbeiter:innen und 25 Standorten einen Umsatz von knapp 300 Millionen Euro bei einer Exportquote von über 95 Prozent. LiSEC steht für hochwertige Maschinen und Anlagen sowie integrierte Komplettlösungen inklusive Software entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Flachglasverarbeitung. Das Produktportfolio umfasst sowohl Einzelmaschine als auch komplette Produktionslinien für den Glaszuschnitt, die Glaskanten- und Glasflächenbearbeitung, die Fertigung von Isolier- und Verbundglas sowie die dahinterliegende Intra- und Extralogistik. Kunden profitieren von der Zusammenarbeit mit einem Komplettanbieter, der über umfassende Erfahrung in der Umsetzung großer Projekte und ein globales Servicenetzwerk verfügt.

**Weitere Informationen:**  
Claudia GUSCHLBAUER

Direktorin für Marketing und Unternehmenskommunikation

LiSEC Austria GmbH  
Peter-Lisec-Str. 1 – 3353 Seitenstetten, Österreich  
Tel.: +43 7477 405-1115  
Mobil: +43 660 871 58 03  
E-Mail: [claudia.guschlbauer@lisec.com](mailto:claudia.guschlbauer@lisec.com) – [www.lisec.com](http://www.lisec.com/?utm_source=Press-Release&utm_medium=Word-PDF&utm_campaign=DE)