

„Wir stillen den Innovationsdurst unserer Kunden“

Seit 2011 ist Mumbai Sitz der Harro Hoefliger Packaging Systems Pvt. Ltd. Geschäftsführer Sandeep Dharangaonkar erzählt die Erfolgsgeschichte.

Herr Dharangaonkar, wie sind Sie zu Harro Höfliger gekommen?

Bevor ich bei Harro Höfliger angefangen habe, war ich bei indischen Niederlassungen verschiedener schwäbischer Maschinenbauer tätig. Als Harro Höfliger Ende der 2000er-Jahre jemanden für den Aufbau des Indien-Geschäfts suchte, war es Teil des Jobangebots, ein mehrmonatiges Maschinentraining in der Zentrale in Allmersbach im Tal zu absolvieren. Eine tolle Gelegenheit, die ich wahrgenommen habe.

Wie sah die Anfangszeit von Harro Höfliger in Indien aus?

Im Jahr 2010, bevor die Niederlassung

offiziell gegründet wurde, habe ich ein Büro bei der Indisch-Deutschen Handelskammer in Mumbai bezogen. Ein Jahr später haben wir die Niederlassung unter dem Namen Harro Hoefliger Packaging Systems Pvt. Ltd. gegründet, und bereits 2012 konnten wir die ersten beiden Projekte akquirieren. Ein Inhalationsprojekt und eines im Bereich der transdermalen Darreichungsformen.

Dann wurde auch Aftersales ein Thema?

Ja. Mit dem Verkauf der ersten Maschine haben wir jemanden gesucht, der den Service vor Ort verantwortet. Mit Rohith Mohanakumar konnten wir einen ech-

ten Experten auf dem Gebiet gewinnen. Aktuell haben wir vier eigene Servicemitarbeiter, die im Bedarfsfall schnell beim Kunden sind. Service, wie wir ihn verstehen, darf man jedoch nicht auf die Instandsetzung und Lieferung von Ersatzteilen reduzieren. Wir bieten auch Anwendertrainings und Schulungen für Maschinenbediener. Unsere Anlagen sind keine Stangenware, da sie exakt auf die jeweiligen Produktanforderungen zugeschnitten sind. Die Kunden wünschen sich daher gezielte Unterstützung, die wir natürlich gerne bieten.

Vier Mitarbeiter im Service – das klingt nach Platzmangel bei der Handelskammer.

(Dharangaonkar lacht) Dort wurde es recht schnell zu eng. Glücklicherweise konnten wir 2013 mit unserem Excellence-United-Partner Fette Compacting, der bereits stark im indischen Markt vertreten war, ein gemeinsames Büro beziehen. Auch durch gemeinsame Messeauftritte ist die Excellence United in Indien sehr bekannt.

Die Niederlassung ist schnell gewachsen. Was war maßgeblich für diesen Erfolg?

Ich denke, es gibt viele Faktoren. Das Wichtigste ist, dass man den Innovationsdurst seiner Kunden stillen kann.

Wenn wir einen Kunden haben, der ein neues Produkt auf den Markt bringen möchte, können wir ihn bereits bei der Technologieentwicklung unterstützen. Innovationskraft unter dem Label „German Engineering“ ist gefragt und wird sehr geschätzt. Selbstverständlich ist das richtige Angebot auf eine konkrete Nachfrage unentbehrlich, und auch die Beziehung zum Kunden spielt eine Rolle. Unser Anspruch und unsere Stärke ist jedoch, dem Kunden dabei zu helfen, den passenden Prozess für sein Produkt zu entwickeln.

Wie sieht die Zukunft für die Niederlassung in Indien aus?

Wir möchten unser Kundennetzwerk nach und nach ausbauen. Die indische Wirtschaft wächst seit Jahren konstant. Die Stärke des indischen Pharma- und Medizinsektors ist gemeinhin bekannt. Wir möchten natürlich mitwachsen. Daher planen wir, unser Team im Service, aber auch im Sales-Bereich in den kommenden drei Jahren auszubauen. Wir beliefern namhafte Kunden in Indien und haben auch Aufträge und Projekte in Bangladesch. Die Nachfrage in unseren Kernnischen Inhalation und transdermale Darreichungsformen steigt. Aber auch der Bedarf an standardisierten Maschinenkonzepten wie Kapselfüllsystemen wächst. Darauf gilt es aufzubauen. ■



Ausbau Vertriebsnetzwerk

Im Mai 2017 hat Harro Höfliger sein weltweites Sales-Netzwerk mit einer Präsenz in Singapur ausgebaut und damit einen weiteren Standort im wichtigen asiatischen Raum hinzugewonnen. Von dem zentral gelegenen Land aus bedient Harro Höfliger große Teile Südostasiens. Die Aktivitäten starteten in einem Büro in der Niederlassung des Excellence-United-Partners Uhlmann. Was vor gut einem halben Jahr mit Simone Stoiber als erster Mitarbeiterin begann, hat schnell an Dynamik gewonnen: Seit August ist Zein Albahar als zweiter Kollege mit an Bord.



Bau neuer Reinräume beginnt

Kunden aus der Pharmaindustrie legen zunehmend Wert auf möglichst praxisnahe Versuche und Maschinenabnahmen (FATs) mit Originalprodukt. Um zukünftig noch individueller auf diese Anforderungen eingehen zu können, investiert Harro Höfliger in seine Reinräume. „Mit der Erweiterung von vier auf zehn Reinräume bieten wir unseren Kunden zusätzliche Kapazitäten. Modernste Klimatechnik garantiert dabei die individuelle Steuerung. Nur so können wir die spezifizierten konditionellen Bedingungen zur Verarbeitung der häufig hochsensiblen Produkte erfüllen“, sagt Stefan Mayer, Leiter der Process Services Division von Harro Höfliger. Da der Umbau in mehreren Bauabschnitten erfolgt, stehen auch während der Modernisierung stets Reinräume zur Verfügung. Die ersten neuen Räume sollen bereits im Dezember 2017 nutzbar sein. Der Abschluss der Maßnahmen ist für Herbst 2018 geplant.

Das Team von Harro Hoefliger Packaging Systems Pvt. Ltd.



Indien

ist die größte Demokratie der Welt und gilt als wirtschaftliche Supermacht des 21. Jahrhunderts. Das Bruttoinlandsprodukt wächst zwischen sechs und sieben Prozent jährlich und mit ihm die starke Pharma- und Medizinindustrie.

Fotos: Andreas Dallferth, Greens87/Stockphoto.com, Benguhar/Stockphoto.com