

„Unsere Techniker sind gleich vor Ort“

Harro Höfliger hat seit 2014 eine Niederlassung in Istanbul. Sales Manager Baykal Karadeniz erzählt, was den türkischen Standort besonders macht.

Was unterscheidet Ihren Standort von anderen Niederlassungen?

Wir sind die erste Niederlassung weltweit, die alle Unternehmen der Excellence United Allianz vertritt! Bis 2014 waren lokale Vertriebspartner für den Markt zuständig. Als die Nachfrage stieg, gründeten wir das gemeinsame Büro. Der Geschäftsführer der Allianz Fikret Uslu vertritt Glatt, Fette Compacting und Bausch+Ströbel, ich bin als Vertriebsleiter für Uhlmann und Harro Höfliger zuständig. Unser Fokus liegt auf dem Verkauf von neuen Maschinen sowie dem After-Sales, der den technischen Support durch unsere drei eigenen, gut ausgebildeten Techniker umfasst. Der lokale Service ist sehr wichtig für unsere Kunden, denn dadurch können wir schnell und für sie günstig helfen. Unsere Techniker kommen am Tag des Anrufes oder am darauffolgenden Tag zum Kunden.

Was sind die Besonderheiten des türkischen Marktes?

Die türkische Pharmaindustrie stellt bislang hauptsächlich Generika in großen Mengen auf einem sehr niedrigen Preisniveau her. Daneben importiert der Medizinsektor auch viele Produkte aus an-

deren Ländern, hauptsächlich aus Südostasien. Doch langsam verändert sich der Markt, Medizintechnik gewinnt an Bedeutung und die Pharmaproduktion wächst. Das liegt vor allem an einem neuen Gesetz des türkischen Gesundheitsministeriums, das die lokale Produktion von Medikamenten fördert und Importe verteuert. Im ersten Schritt führt das dazu, dass mehrere internationale Unternehmen ihre Produktion durch Auftragsfertigung hierher verlagern, in Zukunft werden sie auch stärker vor Ort investieren. Wir bekommen dadurch vermehrt Anfragen nach Produktionsanlagen für Pharma und Medizintechnik.

In welchen Bereichen sehen Sie die größten Wachstumschancen?

Das größte Potenzial sehe ich bei der Produktion von Trockenpulverinhalatoren. Hier bieten wir DPI-Maschinen zum Befüllen von Blistern und für die Montage der Inhalatoren – als Teil unseres Portfolios für Medical & Pharmaceutical Device Assembly – sowie Kapselfüllmaschinen an. Dieser Bereich wird von der Regierung besonders gefördert. Außerdem sehe ich Wachstumschancen durch die Automatisierung der Naht-

materialherstellung. Hier wird noch viel per Hand gemacht. Aber auch transdermale und orale Darreichungssysteme, Produkte für die Wundversorgung und



Sales Manager Baykal Karadeniz sieht das größte Potenzial für Wachstum bei der Produktion von Trockenpulverinhalatoren.

New Drug Delivery Systems werden immer wichtiger. Mein Ziel ist es, einen Schlüsselkunden zu finden, der seine Produktion erfolgreich automatisiert. Solch ein Positivbeispiel wird auch andere Unternehmen überzeugen. ■

