

## Presseinformation

### Mit Starthilfe der WTSH: Queisser-Repräsentanz in Malaysia

Flensburger nutzen WTSH Service im Schleswig-Holstein Business Center Kuala Lumpur

Kiel, 24. Mai 2018 Die Queisser Pharma GmbH & Co. KG verlässt das Büro des Schleswig-Holstein Business Center (SHBC) in Kuala Lumpur. Was zunächst wie eine schlechte Nachricht klingt, ist eine beispielhafte Erfolgsgeschichte. Denn in den SHBC macht die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) Unternehmen aus dem echten Norden fit für den Eintritt in internationale Märkte: mit umfangreichem Spezialwissen, wertvollen Kontakten und einer Vertretung direkt vor Ort. Diese Starthilfe können die Unternehmen nutzen, bis sie auf eigenen Beinen stehen.

„Ein Unternehmen mit Auslandsambitionen sollte sich unbedingt Beratung und Unterstützung von Institutionen holen, die sich im jeweiligen Markt auskennen“, sagt Axel Jürgensen. Der Export Director der Queisser Pharma GmbH & Co. KG muss es wissen: Das Unternehmen mit Hauptsitz in Flensburg hat seine Arzneimittel, Medizinprodukte und Nahrungsergänzungsmittel „Made in Schleswig-Holstein“ als Marktführer weltweit in über 60 Ländern etabliert. Das internationale Portfolio beinhaltet unter anderem Marken wie Doppelherz, das Haftmittelsortiment Protefix und Strozzon gegen Mund- und Körpergeruch.

Um neue internationale Märkte zu erschließen hat Queisser bereits zweimal das Know-how und die Infrastruktur eines SHBC in Anspruch genommen – und das mit großem Erfolg: In den Jahren 2007 und 2008 war Queisser im SHBC im chinesischen Hangzhou vertreten und agiert seit 2008 eigenständig und sehr erfolgreich in China. In diesem Sommer verlassen die Flensburger nach knapp einem Jahr das SHBC in Kuala Lumpur und werden dann mit einer eigenen Repräsentanz am neuen Standort Malaysia vertreten sein.

Queisser ist schon längst nicht mehr ausschließlich auf Deutschland und Europa ausgerichtet, sondern weltweit aktiv. Besonders im Fokus stehen seit Jahren die Märkte in Afrika und Asien, die sich immer mehr zu attraktiven Zukunftsmärkten mit großem Potenzial entwickeln. Da die Geschäftswelt in den meisten Ländern dieser Regionen lokal geprägt ist, arbeitet Queisser mit selbstständigen Vertriebspartnern vor Ort zusammen. Die sind für Import, Distribution und Marketing der internationalen Marken in den jeweiligen Märkten verantwortlich. „Ein vertrauensvoller Kontakt zu Importpartnern vor Ort ist unverzichtbar“, betont Axel Jürgensen. „Denn die kennen die regionalen Gegebenheiten und wissen ganz genau, wie man zum Beispiel eventuelle bürokratische Hürden überwinden kann.“

Auf dem Weg zu einem geeigneten Netzwerk vor Ort wurde Queisser auch in Malaysia wieder intensiv von der WTSH begleitet, beraten und unterstützt. „Unseren ersten Kontakt zu diesem Thema hatten wir im Rahmen des Ländersprechtags Malaysia im Mai 2017“, erinnert sich WTSH-Außenwirtschaftsberater Bernd Schlegel. Gemeinsam mit Thomas Brand, dem Leiter des SHBC Kuala Lumpur, hatte Schlegel dort interessierte Unternehmen aus Schleswig-Holstein im Einzelgesprächen über konkrete Marktchancen in Malaysia, über mögliche erste Schritte nach Südostasien und über das umfangreiche Serviceangebot des SHBC Kuala Lumpur informiert.

„Für das erste Gespräch sind wir direkt zu einem Firmenbesuch nach Flensburg gefahren“, so Schlegel. Anschließend entschied sich Queisser für eine Gemeinschaftsbüro-Lösung im SHBC, bei der ein lokaler Mitarbeiter in Kuala Lumpur für zwei bis maximal fünf andere schleswig-holsteinische Unternehmen tätig wird. Eine Marktanalyse des SHBC ergab großes Potenzial für Nahrungsergänzungsmittel auf dem malaysischen Markt und mit Hilfe der WTSH wurden potenzielle Retailer und Distributoren vor Ort ermittelt. „Insbesondere durch die kaufkräftige Mittelschicht ist Malaysia ein großer und wachsender Zukunftsmarkt mit einem deutlichen Schwerpunkt auf der Hauptstadt Kuala Lumpur“, sagt der WTSH-Außenwirtschaftsberater.

Darüber hinaus wurden Marktnischen identifiziert, um die Queisser-Produkte so produzieren zu können, dass sie den Bedürfnissen der Malaien entsprechen. Da der überwiegende Teil der Bevölkerung aus Muslimen besteht, werden die Produkte gemäß den Halal-Bestimmungen zertifiziert und können erst nach vollständiger Zulassung durch das lokale Gesundheitsministerium auf den Markt gebracht werden. Auch gesundheitsbezogene Aussagen auf Packungsbeilagen und Verpackungen sind genehmigungspflichtig. Um die notwendigen Freigabeprozesse zu vereinfachen, wurde auf Empfehlung und durch Vermittlung des SHBC ein externer Berater hinzugezogen. Die Leistungen des SHBC können schleswig-holsteinische Unternehmen übrigens nicht nur als Mitglied eines SHBC-Büros, sondern auch unabhängig davon als kostenpflichtige Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

Rund vier Monate nach dem ersten Gespräch reisten dann Vertreter von Queisser nach Kuala Lumpur, um ihre potenziellen Vertriebspartner persönlich kennenzulernen. Die Mitarbeiter des SHBC erledigten nicht nur die Reisevorbereitungen und die Organisation dieser Treffen, sondern begleiteten das Queisser-Team auch zu den jeweiligen Terminen. Nachdem der favorisierte Vertriebspartner ausgewählt war, wurden die nächsten notwendigen Schritte in Kooperation mit dem SHBC ebenfalls bei persönlichen Terminen vor Ort umgesetzt – von der Produktregistrierung über Kennzeichnungspflichten von Inhaltsstoffen bis zu Marketing-Aktivitäten.

„Durch die wertvollen Kontakte und das lokale Markt-Know-how haben uns die WTSH und Herr Schlegel bei unserem Markteintritt einen ganz wesentlichen Schritt vorangebracht“, betont Axel Jürgensen.

So weit voran, dass Queisser bereits nach nicht einmal einem Jahr das SHBC wieder verlässt, um gemeinsam mit dem neuen Vertriebspartner eigenständig weiterzuarbeiten. „Genau so soll es laufen“, freut sich Bernd Schlegel und auch Axel Jürgensen ist begeistert: „Dieses Angebot der WTSH ist ja als Starthilfe gemeint. Das heißt, wenn man die passenden Partner gefunden hat, organisiert man sich selbstständig. So wie wir es erst in China und jetzt im Malaysia getan haben.“ Trotz seiner Unabhängigkeit nutzt Queisser nach wie vor die Auslands-Services der WTSH. Und die Flensburger denken sogar schon weiter: In Kooperation mit dem neu gewonnenen Partner ist bereits die Erschließung des thailändischen Markts ins Auge gefasst.

Damit hat sich aus dem kostenlosen WTSH-Angebot „Ländersprechtage Malaysia“ also nicht nur ein weiterer internationaler Standort für ein schleswig-holsteinisches Unternehmen entwickelt, auch für Exporte aus dem echten Norden wurde ein neuer Absatzmarkt erschlossen. „Für uns als schleswig-holsteinischer Mittelständler ist das Konzept der SHBC maßgeschneidert“, betont Axel Jürgensen noch einmal. „Ich bin mir sicher, dass wir auch bei unseren nächsten Markteintritten die professionellen Leistungen der WTSH gerne wieder in Anspruch nehmen.“

Für Schleswig-Holsteinische Unternehmen, die ihre eigene Erfolgsgeschichte in Südostasien schreiben möchten: Die nächste „Ländersprechtage Malaysia“ der WTSH sind für Oktober 2018 geplant. Weitere Informationen erteilt Bernd Schlegel; E-Mail: [schlegel@wtsh.de](mailto:schlegel@wtsh.de) oder telefonisch unter 0431/ 66666 863.

