



**Stan Kurer**

Head Sales Latam

Vice Director,

Member of Executive Board

FISCHER CHEMICALS AG



(<https://www.linkedin.com/in/stan-kurer-59910935/>)

## Bridge the Space – der Kunde im Fokus

Wir sind als Distributor, Händler und Dienstleister für pharmazeutische Wirkstoffe, Hilfsstoffe, Zwischenprodukte sowie Lebensmittel- und Futtermittelzusatzstoffe führend. Fischer Chemicals AG (<https://www.fischer-group.ch/de/>) wurde 1987 gegründet, ist in Zürich ansässig, und wir beschäftigen zusammen mit unserem Branch Office in Polen beziehungsweise mit unseren indischen und chinesischen Partnern um die 30 Mitarbeiter\*innen. Wir sind weltweit tätig und stets auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, um unsere Dienstleistung unter Beweis zu stellen. Aktiv unterstützt uns unsere eigene Logistiktochter – Fischer Global Services – in

Verzollung und Logistik.

Dank unserer langjährigen Erfahrung, unserem Wissen und unserem erstklassigen

Netzwerk in Europa, Lateinamerika, Middle East, Afrika und Asien überwinden wir die Entfernungen, die den Hersteller und seine Partner vom Kunden trennen. Die Einhaltung internationaler Richtlinien und Regularien (zum Beispiel GMP bzw. GDP) in Bezug auf den Transport, die Lagerung und die Vermarktung von pharmazeutischen Stoffen wird bei Fischer Chemicals tagtäglich gelebt und respektiert. Eine wichtige Aufgabe, um unsere Kunden und Lieferanten diesbezüglich zu entlasten.

Der Ausbau unseres Kunden- und Agentennetzwerks in Lateinamerika ist ein entscheidender Schritt, um die Vielfalt und das Wachstum dieses aufstrebenden Markts voll auszuschöpfen. Fischer Chemicals bedient durch in der Schweiz ansässige Sales Executives in Zusammenarbeit mit den entsprechenden lokalen Agenten die Pharmaindustrie mit qualitativ hochwertigen Produkten, angefangen von altbekannten Wirkstoffen wie Paracetamol oder Aspirin (Acetylsalicylsäure) bis zu neuen Wirkstoffen, die kurz vor oder nach dem Patentablauf stehen. Dabei halten wir uns strikt an die internationalen und lokalen Vorschriften (Dokumente für die Einfuhr). Mit einer optimalen Lagerhaltung in Hamburg oder Embrach offerieren wir zeitnahe Lieferungen.

An Zielen, wie zum Beispiel Umsatz oder Einführung neuer Produkte sowie der Akquisition von Neukunden, werden wir gemessen. So bestehen seit mehr als 30 Jahren sehr erfolgreiche Zusammenarbeiten mit grossen lokal gut vernetzten Partnern in Brasilien und Uruguay. Neue Partner kommen hinzu und lernen unsere Dienstleistungen kennen, so zum Beispiel in Paraguay, mit denen wir vor allem erfolgreich kontrollierte Substanzen verkaufen. Kennengelernt hat man sich an Messen, zum Beispiel an der CPhI worldwide oder bei persönlichen Treffen an diversen Veranstaltungen. Früher hat uns zudem Osec Exportförderer (heute S-GE) persönlich und aktiv bei diversen Reisen unterstützt und mitgeholfen, die Märkte zu erschliessen. Mithilfe unserer Agenten verstehen wir die Bedürfnisse unserer Kunden optimal. Die aktive Zusammenarbeit mit unseren lokalen Partnern bringt uns ein tieferes Verständnis für die kulturellen, politischen, regulatorischen und wirtschaftlichen Nuancen und ermöglicht uns, die Kunden optimal zu betreuen.

Lateinamerika zeichnet sich nicht nur durch eine reiche kulturelle Vielfalt aus, sondern auch durch eine wachsende Wirtschaft und zunehmende regulatorische Vorgaben. Diese Faktoren geben uns die ideale Gelegenheit, unsere Produkte und Dienstleistungen bestehenden und potenziellen Kunden zugänglich zu machen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, ist eine aktive Bearbeitung der verschiedenen Märkte unumgänglich. Der direkte Kontakt zu den Entscheidungsträgern in der Forschung und der Entwicklung, der Beschaffung oder im Management sichert die optimale Dienstleistung und bestätigt uns, stets an vorderster Front zu sein. Mehrwöchige Reisen vor Ort in verschiedenen lateinamerikanischen Ländern – zum Teil mit unseren Partnern – ermöglichen es uns, die Kundenbeziehung zu festigen. Dabei hilft es uns sehr, dass unsere Mitarbeiter\*innen, die

vor Ort in den jeweiligen Ländern oder in Zürich sitzen, die entsprechenden Sprachen und Kulturen kennen. Gerade bei der lateinamerikanischen Bevölkerung hat sich immer wieder gezeigt, dass wir von einem «people's business» sprechen. Nur vor Ort in persönlichen Gesprächen erfährt man Details, die ansonsten vielleicht untergehen. Auch eine umfassende Marketing- und Vertriebsstrategie, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des lateinamerikanischen Markts zugeschnitten ist, hilft uns, die Märkte besser zu verstehen und zu agieren.

Ein weiterer Schwerpunkt wird auf die Erweiterung unseres Portfolios gelegt. Mehrmalige Reisen zu unseren Herstellern in den Sourcing Markets Indien und China sowie kurzfristige Trips zu europäischen Herstellern helfen uns, Trends zu erkennen und Neuigkeiten unseren Partnern beziehungsweise Kunden vorzustellen. Seit kurzer Zeit wird diesem Umstand durch das neu definierte Business Development Rechnung getragen. Das wird nicht nur dazu beitragen, die Bekanntheit von Fischer Chemicals und ihren Dienstleistungen zu steigern, sondern auch das Vertrauen unserer Kunden und Lieferanten in der Region zu stärken.

Wir sind überzeugt, dass der Ausbau unseres Netzwerks in Lateinamerika nicht nur unser Unternehmenswachstum vorantreibt, sondern ebenso zu einer nachhaltigen und fruchtbaren Partnerschaft mit unseren Kunden und Agenten in dieser Region führt. Insbesondere mit kontrollierten Substanzen haben wir uns in Lateinamerika einen Namen gemacht. Wir unterstützen unsere Kunden aktiv in der ganzen Supply Chain, sei es mit Lizenzen oder Bewilligungen, selbst wenn das vor allem in Lateinamerika nicht immer einfach ist.

Wir sind stolz auf bisher Geleistetes im lateinamerikanischen Markt und sind bereit, uns immer wieder neuen Herausforderungen zu stellen und unsere Dienste anzubieten. Lernen Sie uns kennen!