

Absatzmärkte Aktuell: SÜDOSTASIEN

UNTERNEHMEN IM FOKUS:
VERKAUF IN ASIEN TROTZ
CORONA-PANDEMIE?



Impuls-Interview: Eva Tholl im Gespräch mit Christian Vollmer, Leitung Vertrieb & Marketing bei der Fehn GmbH & Co. KG

Eva Tholl: Die Außenwirtschaft steht Kopf, Lieferketten sind unterbrochen, Flugverkehr größtenteils eingestellt. Herr Vollmer, wie strukturiert die Fehn GmbH & Co. KG ihre Geschäftsaktivitäten und den Vertrieb in Asien unter diesen erschwerten Bedingungen? Verkauf trotz Corona-Pandemie?

Christian Vollmer: Der Vertrieb läuft weiter. Es ist glücklicherweise bisher im Export zu keinen massiven Lieferengpässen gekommen. Unsere Produktion in unseren eigenen Werken wurde nach der weltweiten „Zwangspause“ wieder aufgenommen. Unsere Vertriebspartner in Hongkong, Taiwan, China und Singapur operieren weiterhin. Weitere Märkte, wie z.B. Japan, sind im Aufbau.

ET: Wie schätzen Sie die Erholungsphase in Asien ein. Auch im Vergleich zu Europa, wie schnell werden sich die Märkte erholen?

CV: Unser Segment / Branche hat im Zuge der Corona-Pandemie nicht so stark gelitten, wie es sicherlich in anderen Branchen der Fall ist. Die Geschäfte laufen verändert und langsamer. Gute Partnerschaften zahlen sich aber jetzt erst recht aus. Unsere Vertriebspartner vor Ort können für uns weiter tätig sein. Dies ist wichtiger denn je, in Zeiten, in denen man selber nicht vor Ort sein kann und vorerst keine Reisen antreten kann. Wir schätzen, dass sich die Märkte in Asien schneller erholen und es bereits tun. Das Fehn-Sortiment ist erfahrungsgemäß weniger saisonabhängig und wir bewegen uns

auch nicht im Bereich der „Investitionsgüter“ – wenn wir also weiterhin unsere Top-Qualität mit dem außergewöhnlichen Fehn-Design zu marktfähigen Preisen anbieten, dann brechen uns auch keine Umsätze weg – sofern die Absatzkanäle (stationäre Handel) weiterhin verfügbar sind.

ET: Das Thema E-Commerce gewinnt aktuell stark an Bedeutung. Ist dies bereits ein Thema für die Fehn GmbH in Asien?

CV: E-Commerce ist natürlich ein wichtiges Thema. In China arbeiten wir mit unserem Partner und unserem „Fehn-T-Mall Flagship Store“ und den sog. Key Opinion Leaders recht erfolgreich zusammen. In Taiwan und Hongkong läuft die komplette Kommunikation über unsere Exklusivpartner, die eine eigene E-Commerce-Plattform betreiben aber auch andere Plattformen bedienen. In den anderen Ländern in Südostasien steht das Thema E-Commerce für Fehn noch in den Startlöchern.

ET: Welche Länder in Südostasien stehen bei Ihnen im Fokus ihrer Aktivitäten?

CV: Wir beobachten alte und neue Märkte, sowohl in Europa als auch weltweit. Zu gegebener Zeit werden wir entscheiden, auf welchen Märkten wir verstärkt den Vertrieb unterstützen und wieder aufbauen müssen. Wie viele andere auch, haben wir eine Menge Arbeit. Neue interessante Märkte in Südostasien, zu denen Thailand, Vietnam

und Indonesien zählen, werden unter die Lupe genommen. Durch die Reiseeinschränkungen werden Vorhaben sicher langsamer realisiert. Ein weiterer Marktausbau in Südostasien ist aber in Planung. Auch Australien und Neuseeland sind weiterhin „auf dem Radar“. Die jeweilige Kaufkraft dient als Indikator für einen möglichen Markteintritt. Jetzt gilt es weiter zu beobachten, zu analysieren und den Vertrieb entsprechend weiter auszubauen, um am

Ball zu bleiben. Hierfür nehmen wir weiter u.a. auch die Aktivitäten der Auslandshandelskammern in Südostasien in Anspruch.

ET: Vielen Dank für das interessante Interview und ihren positiven Ausblick Richtung Asien. Wir wünschen Ihnen und der Fehn GmbH & Co. KG erfolgreiche Geschäfte und viele glückliche und strahlende Kinderaugen.

Aktuelles Projekt: Geschäftsaufbau Südostasien

Geschäftsanhaltungsreise im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogrammes für KMU 2020

Zielmärkte: Singapur und Indonesien

NEU: Online Format – Virtuelle Durchführung

Inhalte: Branchenspezifische Länderbriefings, Fachkonferenz, B2B Meetings

Termin: 23. – 26. November 2020

Branche: Produkte für Kinder und Familien aus der Konsumgüter- und Freizeitwirtschaft unter Berücksichtigung des Themas E-Commerce

Ziel: Vernetzung mit relevanten Geschäftspartnern und Kunden in Südostasien

ERFAHRUNGSBERICHT

Geschäftsanhaltungsreise auf die Philippinen (Manila), 2019

Geschäftsanhaltungsreise im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogrammes für KMU 2019

Die Firma Fehn GmbH & Co. KG ist ein Familienunternehmen in dritter Generation mit über 70 jähriger Geschichte und eigener Fertigung in Sri Lanka. Fehn steht für exzellente Qualität, außerordentlichem Design und das mit einem sehr gutem PreisLeistungsverhältnis – wir arbeiten ja schließlich für die aller Kleinsten – unserer aller Zukunft! Im Fokus der Reise auf die Philippinen stand natürlich das grundsätzliche Verständnis für Land und Leute und den lokalen Marktanforderungen,

die Anbahnung zukünftiger Geschäftsbeziehungen und der Ausbau des internationalen Netzwerkes. Alle Ziele wurden erreicht – wir sind sehr zufrieden mit der Organisation und Durchführung und jetzt liegt es an uns „Nägel mit Köpfen“ zu machen. Wir freuen uns auf ein ähnliches Angebot der AHK in einem anderen interessanten Teil der Welt, denn Kinder gibt es überall.

Christian Vollmer, Fehn GmbH & Co. KG

AUS AKTUELLEM ANLASS

Die Auslandshandelskammern (AHKs) unterstützen deutsche Unternehmen bei ihrem Geschäftsaufbau und -ausbau im Ausland. Aus gegebenem Anlass werden Projekte und Dienstleistungen im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung nun verstärkt virtuell

durchgeführt. Mehr denn je brauchen Unternehmen Unterstützung in ihren ausländischen Zielmärkten. Die AHKs sind vor Ort und können ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten unterstützen und auffangen. Sprechen Sie uns gerne an!

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

Eva Tholl, Repräsentantin AHK ASEAN, mail@puchala-ime.com



German-ASEAN
Business Council



Deutsch-Philippinische
Industrie- und Handelskammer
German-Philippine Chamber
of Commerce and Industry



Singaporean-German Chamber
of Industry and Commerce
Deutsch-Singapurische
Industrie- und Handelskammer



German-Indonesian
Chamber of Industry and Commerce



B@ANDORA TO B
Der Insider Channel