

# Auf Sourcing-Mission in Indonesien

## Was bietet Indonesien für Einkäufer?

Vor der Globalisierung kann sich niemand verstecken. Auch Indonesien nicht. Es braucht dies auch nicht zu tun. Eine Gruppe interessierter Einkäufer nahm einige Unternehmen rund um Jakarta unter die Lupe. Was sie dabei entdeckten war interessant und aufschlussreich. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse.

Vom 26. November bis 2. Dezember 2011 begab sich eine Gruppe Europäer auf eine Sourcing Mission nach Indonesien. Organisiert wurde die Reise durch das Swiss Import Promotion Programme «SIPPO». Die Leitung übernahm Christian Bernet. Der interessierten Reisegruppe gehörten verschiedene Industrievertreter aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Begleitet wurden sie von der Generalsekretärin der Swiss-Asian Chamber of Commerce (SACC). Der Terminplan war eng, aber effizient: In vier Tagen besuchte man zwölf vorselektierte

Lieferanten im Grossraum Jakarta. Die Unternehmen sind auf folgenden Materialgruppen spezialisiert:

- Mechanische Bearbeitung
- Guss (Sandguss, Feinguss, Druckguss)
- Blechbearbeitung
- Stahlbau
- Baugruppenmontage
- Kaltumformung
- Kunststoffspritzguss
- Werkzeugbau

Das Qualitätsniveau der besuchten Firmen war durchwegs sehr hoch. Das ausgeprägte Qualitäts-



### Christian Bernet

ist Maschineningenieur und Oekonom. Bei SIPPO ist er Leiter Technisches Programm.

### SIPPO

vermittelt Direktkontakte zwischen Schweizer Importeuren und exportwilligen KMU aus Entwicklungs- und Transitionsländern und unterstützen Sie somit kompetent bei Ihrer Suche nach neuen Beschaffungsmärkten, Produkten und Kooperationspartnern

Weitere Informationen über eine zweite Sourcing-Mission unter [cbernet@sippo.ch](mailto:cbernet@sippo.ch)



bewusstsein ist einerseits auf die lange Tradition der Geschäftsbeziehungen mit namhaften japanischen Firmen zurück zu führen. Vor allem im Automobil-Zulieferbereich bestehen diese Beziehungen seit mehr als 20 Jahren.

### Investition in Bildung

Andererseits ist heute in Indonesien eine Generation von Managern/Inhabern in der Verantwortung, die ihre (Universitäts-) Ausbildung im Ausland, oft in den USA, durchlaufen haben. Wie in asiatischen Ländern üblich, wird sehr grossen Wert auf die Ausbildung der nächsten Generation gelegt. Der zunehmende Wohlstand trägt zu dieser Entwicklung weiter bei. Daher ist auch die Kommunikation einfacher, das gemeinsame Verständnis von Qualität und Liefertreue liegt näher beisammen als vergleichsweise in

anderen asiatischen Ländern. Im Speziellen dem von China.

Die besuchten Firmen sind vor allem im Zulieferbereich der Öl- und Gasförderung (Giessereien, Pumpen, Stahlkonstruktionen), der chemischen Industrie (Giessereien, Pumpen, Stahlkonstruktionen), der Automobilindustrie (mech. Bearbeitung, Blech-Umformung), Bauindustrie (Stahlbau) und der Verpackungs- und Haushaltgeräteindustrie (Kunststoffspritzguss-Produkte) tätig.

### Binnenmarkt funktioniert

Der Exportanteil nach Westeuropa / USA dieser Firmen beträgt im Durchschnitt weniger als 30 Prozent; zwei Drittel bis drei Viertel des Umsatzes wird innerasiatisch generiert. Das Interesse dieser Firmen an der Erschliessung neuer Industriebereiche ist aber gross.

Das stellte die Gruppe immer wieder fest.

Dem generell hohen Niveau zum Trotz ragten einzelne Firmen heraus. Vor allem in den Bereichen ihre Infrastruktur, Maschinen und das Management wurden Klassenprimusse gefunden. Diese Firmen operieren auf höchstem Niveau und arbeiten beispielsweise eng mit japanischen Hochtechnologiefirmen im Bereich Forschung & Entwicklung neuer Produkte («Rapid-Prototyping») zusammen. Da wird Spitzentechnologie hergestellt. Und das zu asiatischen Stundenansätzen...

Aufgrund der durchwegs positiven Rückmeldungen der Teilnehmer überlegt sich das SIPPO in enger Zusammenarbeit mit procure.ch eine zweite Durchführung dieser Sourcing Mission noch in diesem Jahr.