

# Buyer Mission Indonesia 2014

Ende letztes Jahr veranstaltete das Swiss Import Promotion Programme (SIPPO) von Switzerland Global Enterprise (vormals OSEC) in Zusammenarbeit mit procure.ch eine fünftägige Buyer Mission für die Elektro- und die Metall verarbeitende Industrie in Indonesien.



**Christian Bernet**  
Programme Manager  
Technical Products  
Switzerland Global  
Enterprise

**Christoph Wilhelm**  
Senior Consultant Switzer-  
land Global Enterprise  
Geschäftsführer Global  
Sourcing Services AG,  
Uerikon/Shanghai

Indonesien wird je länger, je mehr zu einem interessanten Zuliefer- und Absatzmarkt. Das Land ist aufgrund der sehr langen und engen Zusammenarbeit mit japanischen Firmen technologisch auf einem sehr ansprechenden Niveau und bietet attraktive Preise. Von den insgesamt elf Teilnehmenden aus Österreich, Deutschland und der Schweiz hatten drei schon einmal an einer Indonesien-Mission teilgenommen.

Mit dabei waren neben den Firmenvertretern der Geschäftsleiter von procure.ch sowie ein Mitglied der Swiss-Asian Chamber of Commerce (SACC). Die 24 Firmen, die auf dem Programm standen, wurden im Vorfeld durch SIPPO/Switzerland Global Enterprise (SG-E) gemeinsam mit Schweizer Sourcing-Experten und lokalen SG-E-Vertretern voraudiert. Dadurch konnte eine durchwegs hohe Qualität von ausgewählten Firmen garantiert und die Logistik optimiert werden. Da in und um Jakarta insbesondere zu den morgendlichen und abendlichen Stosszeiten praktisch kein Vorwärtskommen ist, war eine gute Reiseplanung unter Einbindung der lokalen Experten sehr wichtig.

Am ersten Abend lud die SG-E zu einem Netzwerkempfang, an dem neben dreissig Vertretern der lokalen Firmen auch die Schweizer Botschafterin, Yvonne Baumann, sowie Patrick Walser von Holcim teilnahmen. Die Botschafterin vermittelte viel Wissenswertes über Indonesien, und Patrick Walser referierte über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie über die Chancen und Risiken des indonesischen Marktes. Walser kennt Indonesien sehr gut: Er hat langjährige Erfahrung im Land und ist mit einer Indonesierin verheiratet. Während des Apéros knüpften die



Lost-wax-Gussformen

Besuchenden Kontakte mit den lokalen Firmenvertretern und führten persönliche Gespräche mit der Botschafterin. Es sind diese Kontakte, die das Salz in der Suppe sind.



Die Reisegruppe mit lokalen Gastgebern bei ATMI in Solo.

Um die Zeit möglichst effizient zu nutzen, wurden die 24 indonesischen Firmen in zwei Gruppen aufgeteilt. Die europäischen Gäste konnten anhand von Kurzporträts jeweils morgens entscheiden, welcher Gruppe sie sich anschliessen




Turbinenrad

wollten. Da früh am Morgen gestartet wurde, konnten die Reisenden bereits am späten Nachmittag wieder die Rückfahrt ins Hotel antreten. War eine Gruppe aufgrund intensiver Gespräche zeitlich im Rückstand, so wurde auch schon einmal das Mittagessen fliegend eingenommen oder ganz darauf verzichtet. So konnten die Stautunden während dieser Woche auf ein Minimum reduziert werden.

Während des ganzen Aufenthalts wurde keine einzige Logistikpanne verzeichnet, was für die sehr professionelle Organisation spricht. Die zwei Minibusse waren jeweils mit einem WIFI-Hotspot ausgerüstet, sodass die Delegationsmitglieder die Reisezeit für die Bearbeitung von E-Mails nutzen konnten.

Von grossem Wert für die Besuchergruppe waren zum einen die sehr kompetenten und sehr gut Englisch sprechenden lokalen Begleiter. Wichtig war aber auch der Austausch mit den anderen Teil-

nehmenden, der jeweils abends nach dem Essen fortgesetzt wurde. Thomas Pelz, Technical Director der AUMUND Fördertechnik GmbH, schrieb nach der Rückreise: «Neben dem reibungslosen Ablauf der Mission und der sehr guten Organisation war besonders die Entwicklung der lokalen Kontakte von Vorteil. S-GE hat es erfolgreich geschafft, ein funktionierendes Netzwerk in Indonesien aufzubauen, welches nach der Mission auch für die Teilnehmenden wertvoll ist und genutzt werden kann. Ich kann jedem Verantwortlichen in der Beschaffung von Produktionsgütern nur raten, sich der nächsten Mission anzuschliessen, falls er in kurzer Zeit erfolgreich sein will.» 

Interessierte, die über kommende Buyer-Missionen informiert werden möchten, können sich bei Rolf Jaus von procure.ch melden (jaus@procure.ch).