



IMPORT STI-PRECISION

Hochwertige mechanische Komponenten aus Indonesien

PT. Santoso Teknindo (STI-Precision) ist einer der führenden indonesischen Hersteller von mechanischen Komponenten und Schneidwerkzeugen. Seit das Unternehmen dem Swiss Import Promotion Programme SIPPO von S-GE beiträgt, kann es auf zweistellige Wachstumsraten blicken.

TEXT Sibylle Zumstein

In Indonesien werden pro Tag 15'000 Motorroller produziert. Der Inselstaat ist – mit über 237 Millionen Einwohnern – nicht nur das Land mit der viertgrössten Bevölkerung der Welt, sondern auch der zweitgrösste Hersteller von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugkomponenten in Asien, insbesondere für japanische Marken.

1995, Tangerang, Insel Java, 25 Kilometer westlich von Jakarta: Anton Santoso, Absolvent der California State Polytechnic University Pomona, USA, kommt zu STI-Precision, heute einer von Indonesiens führenden Herstellern von mechanischen Komponenten und Schneidwerkzeugen. Sechs Jahre später fand auch Antons jüngerer Bruder Andi zu STI-Precision, ebenfalls ein Absolvent der California State Polytechnic University Pomona.

Eroberung des indonesischen Marktes

Zu Beginn konzentrierte sich STI-Precision auf mechanische Spezialkomponenten. «Unser Angebot

im Bereich der Metallbearbeitung umfasst heute vier Hauptproduktkategorien: mechanische Komponenten, Spezialschneidwerkzeuge, Blechherstellung und Rapid Prototyping wie 3-D-Druck, erläutert Anton. Und stolz fügt er hinzu: «Seit über 30 Jahren, das heisst seit Gründung unseres Unternehmens, sind wir ohne Vertriebspezialisten erfolgreich. Unseren Kundenstamm haben wir bisher allein durch Mundpropaganda gewonnen.»

Starke japanische Präsenz

Indonesien und Japan sind durch historische, wirtschaftliche und politische Bande eng miteinander verbunden. Japan ist Indonesiens grösster Abnehmer und darüber hinaus einer der wichtigsten Entwicklungshelfer. Im Gegenzug ist Indonesien Japans wichtigster Rohstofflieferant, zum Beispiel für Flüssigerdgas. Japan hält den grössten Anteil am indonesischen Automobilmarkt, und STI beliefert schon seit vielen Jahren einen der bedeutendsten japanischen Automobilhersteller auf in-

STI-Precision liefert Qualität nach schweizerischen Massstäben.

donesischem Boden. «Durch dieses Unternehmen begannen wir auch mit dem Export nach Thailand», erzählt Anton.

Über das S-GE-Netzwerk nach Europa

Christian Bernet, Programm-Manager Technische Produkte für das Swiss Import Promotion Programme SIPPO von Switzerland Global Enterprise (S-GE), lernte STI während einer Sourcing-Mission im Jahr 2010 kennen. Bernet war von der Qualität der Produkte beeindruckt. «Ich erkannte sofort ihr Potenzial für den europäischen und schweizerischen Markt», erinnert er sich. Er stellte Anton das Programm vor, das – nach der Aufnahme – dem Unternehmen Zugang zu einem neuen potenziellen Kundenstamm in Europa und der Schweiz ermöglichen würde.

Zunächst aber mussten die beiden Brüder eine Reihe von Hindernissen aus dem Weg räumen: Scheinbar einfache Dinge, wie zum Beispiel Firmenpräsentationen und -dokumentationen, mussten ins Englische übersetzt und technische Zeichnungen verbessert werden.

Und dann die EU-Standards, -Normen und -Vorschriften, die eingehalten werden mussten! Die Brüder arbeiteten hart, und 2010 wurden sie in das Programm aufgenommen. Im selben Jahr zeigten Anton und Andi ihre Produkte erstmals auf der Messe in Hannover. Was haben sie gelernt? «Es erfordert viel harte Arbeit und Leistungsbereitschaft, um erfolgreich zu sein. Zumal Indonesien in unseren europäischen Zielmärkten noch nicht so gut bekannt ist. Wir haben auf dieser Messe sehr viel darüber gelernt, wie wir mit unseren potenziellen Käufern zusammenarbeiten müssen. Und das SIPPO-Programm hat eine wichtige Rolle bei der Überwindung kultureller Unterschiede gespielt», fügt Anton hinzu.

Markantes Wachstum seit Programmbeitritt

Neben seinen Exporten nach Thailand, Malaysia und Japan fand STI einen Kunden in der Schweiz. Eine Reihe von Partnerschaften in verschiedenen europäischen Märkten entwickelt sich dank der Aufmerksamkeit, die STI auf den SIPPO-Messen in Hannover in den Jahren 2010 und 2011 und bei der Swisstech Selling Mission in Basel im Jahr 2012 erregte, vielversprechend. «In der Schweiz hat man hohe Ansprüche an die Qualität. Ich bin überzeugt, dass wir

ZUM UNTERNEHMEN

PT. Santoso Teknindo (STI-Precision) ist ein Familienbetrieb, der 1979 im indonesischen Tangerang gegründet wurde. STI hat sich auf mechanische Komponenten, Spezialschneidwerkzeuge und Blechherstellung spezialisiert. Das Unternehmen beliefert zahlreiche Branchen, wie zum Beispiel die Bereiche Automobil, Luft- und Raumfahrt, Schwerindustrie, Lebensmittel und Getränke, Pharmazutik, Medizin und Sanitärprodukte. Als Nächstes nimmt STI den Medtech-Markt ins Visier.

Fotos: Marsilio Juwono

3D Druck:
Rapid Prototyping spielt im Angebot von STI-Precision eine zunehmend wichtige Rolle.

diesen Ansprüchen gerecht werden können. Unsere Umsatzzuwächse und steigenden Mitarbeiterzahlen in den vergangenen drei Jahren haben bislang gezeigt, dass diese Überzeugung gerechtfertigt ist», freut sich Anton.

S-GE: Türöffner für Schweizer Partner

Anton sieht in der Beziehung mit schweizerischen und europäischen Partnern einen Dialog: «Wir versuchen, unsere Partner zu überzeugen, ihre Produkte nach Indonesien zurückzukaufen. Wir befinden uns zurzeit in der Angebotsphase für ein bedeutendes Projekt mit unserem schweizerischen Kunden. Es wäre grossartig, wenn wir das Vorhaben zum Erfolg führen könnten!»

In der Tat bietet Indonesien vielversprechende Geschäftschancen für kleine und mittelständische Unternehmen in der Schweiz, die keinesfalls nur auf den MEM- oder den technischen Sektor beschränkt sind. Lebensmittelerzeugnisse und Konsumgüter haben dank des Wachstums des Bruttoinlandsprodukts insgesamt hohe Zuwachsraten zu verzeichnen.

All das spiegelt sich auch darin wider, dass Switzerland Global Enterprise (S-GE) seine Präsenz im Office in Jakarta, welches zum Swiss Business Hub ASEAN gehört, weiter ausbaut. Neben dem weitreichenden lokalen Netzwerk über das SIPPO-Programm fungiert das Office als Türöffner für exportierende KMU aus der Schweiz, die in Indonesien aktiv sind oder es werden wollen.

Beste Aussichten dank Qualität und Service

STI nahm vor kurzem eine neue Produktionseinrichtung in Betrieb und plant nun eine stärkere Ausweitung in die Original-Equipment-Manufacturer- oder OEM-Märkte. Ein OEM fertigt Produkte oder Komponenten, die von einem anderen Unternehmen gekauft und unter dessen Markennamen weiterverkauft werden.

Wenn die beiden Brüder weiterhin so engagiert sind und ihre überragende Qualität beibehalten, so wird es ihnen zweifellos gelingen, erfolgreiche Beziehungen zu weiteren europäischen und schweizerischen Importeuren zu knüpfen.

WEITERE INFORMATIONEN:

www.sti-precision.com