

SIPPO-Newsletter.

Ausgabe 3/11

Editorial.



SIPPO ist in Asien in ganz unterschiedlichen Ländern aktiv. Während sich viele klein- und mittelständische Betriebe aus Indonesien und

Vietnam bereits erfolgreich im europäischen Exportmarkt positionieren konnten und auch Schweizer Importeure dort Geschäftsbeziehungen geniessen und pflegen, gilt dies für andere asiatische Länder erst im Einzelfall. Ein solches Beispiel ist Nepal. Es ist bisher nepalesischen Produzenten von natürlichen Lebensmittelzutaten kaum gelungen, im Alleingang in Europa nachhaltige Geschäftsbeziehungen in dieser Branche aufzubauen. Durch die erfolgreiche Teilnahme nepalesischer Lieferanten an der «Biofach 2011» und der Einbindung ihrer nationalen Exportförderungsagentur TECP strebt SIPPO an, dem Land in Zukunft vereinfachten Zutritt in den Schweizer und EU-Markt zu verschaffen und mittelfristig der TECP Unterstützung bei der Einrichtung eines eigenen Nationalstandes an der wichtigsten Biofachmesse Europas anzubieten.

Rita Stupf
Head of Development Services

Vom Reisbauer zum ICT-Anbieter.

Die früher als qualitativ minderwertig geltenden Elektronikgeräte aus Asien haben mittlerweile den Weltmarkt erobert. Selbst die für ihre Qualität verehrten Geräte von Apple werden bei Foxconn in China gefertigt oder enthalten Teile von Samsung. Das Wachstum des asiatischen ICT-Sektors erfasst auch die südostasiatischen Staaten Vietnam und Indonesien. Im Vergleich zu anderen Staaten in Asien ist der ICT-Sektor dort noch klein, aber die hohen Wachstumsraten bei den Investitionen und Exporten zeugen von der grossen Dynamik.

Der ICT-Sektor hat für Vietnam und Indonesien für den Export eine grosse Bedeutung. Die Regierungen beider Staaten fördern deshalb dieses Wachstum, indem sie gute Rahmenbedingungen schaffen. Dazu gehört der Ausbau ICT-orientierter Studiengänge, wodurch sich in Vietnam die Anzahl der Studienanfänger innerhalb von drei Jahren fast verdoppelte. Indonesien möchte in den nächsten Jahren an öffentlichen Schulen den Anteil der PCs pro Student auf 1 zu 20 verringern (derzeit 1:3'200).

Aber nicht nur in der Ausbildung hat die ICT einen hohen Stellenwert: Indonesien kündigte im Jahr 2010 ePassports an. Zudem hat das Land den am schnellsten wachsenden Mobiletelefon-Markt im Asien-Pazifik-Raum, dem Experten bis zum Jahr 2015 391 Millionen Geräte voraussagen.



Christoph Kruppa
Head of Marketing,
swiss IT bridge gmbh

In Vietnam werden Unternehmensgründungen im ICT-Sektor auch für Ausländer gefördert. 2001 öffnete in Ho Chi Min City (Saigon) mit Quang Trung Software City der erste Hightech-Park Vietnams, dem bis heute sechs weitere folgten. Und auch der amerikanische Investment-Fond IDG Ventures investierte bisher 550 Mio. USD in neue Startups, existierende Unternehmen und die Ausbildung im ICT-Sektor.

Die Zukunft ist vielversprechend: Indonesien erwartet ein Wachstum des ICT-Sektors von 17% in den nächsten Jahren, und Vietnam plant bis 2020 den ICT-Anteil auf 20% des BIP zu verdoppeln.

1 Vom Reisbauer zum ICT-Anbieter
2 Hintergrundinformationen Indonesien
2 Kann Holz aus Indonesien den europäischen Markt erobern?

2 SECO-Info
3 Vietnamesische Handstickerei – mehr als nur eine Tradition
3 Nepal an der «Biofach»

3 Hintergrundinformationen Vietnam
4 Indonesien: Beschaffungsmarkt der Zukunft
4 Ausblick

Hintergrundinformation Indonesien

Indonesien hat in den letzten Jahren schwere Naturkatastrophen und wirtschaftliche Probleme erlebt. Glücklicherweise überstand Indonesien diese Tiefen und durchlebt zurzeit einen wirtschaftlichen Aufschwung. Eine konstante Einnahmequelle stellt immer noch der Reichtum an natürlichen Ressourcen (Erdöl, Erdgas, Palmöl, Tropenholz u.a.) dar. Wichtige Exportgüter sind Textilien und Bekleidung, Kautschuk, Öl und Holzwaren.



Indonesien zählt für Goldman Sachs zu einer Gruppe von Ländern (Next-Eleven), die über das grösste Potenzial verfügen, im 21. Jahrhundert eine bedeutende Wirtschaftsmacht zu werden. Dennoch lebt ein Viertel der Bevölkerung unter der Armutsgrenze, und etwa die Hälfte der Bevölkerung ist in der Landwirtschaft tätig.

Kann Holz aus Indonesien den europäischen Markt erobern?

Die derzeitigen Fragestellungen rund um den Klimawandel und die illegale Abholzung führen dazu, dass die meisten Käufer aus der EU und den USA eine Bescheinigung zum Nachweis dafür verlangen, dass das Holz legal gewonnen wurde. FSC ist eines der Zertifikate zum Nachweis der Legalität des Holzes, das von den meisten Käufern akzeptiert wird. Die Regierung Indonesiens nimmt diese beiden Fragen sehr ernst und überarbeitete das nationale System zur Zusicherung der Legalität des Holzes, das 2009 eingeführt wurde. Das zur Nutzung bei freiwilligen Partnerschaftsabkommen (VPA) im Rahmen des Systems FLEGT, das Indonesien im Mai des laufenden Jahres mit der EU unterzeichnet hat, wurde für die hohe Transparenz bei der Entwicklung gemeinsamer Partnerschaften, den robusten Überwachungsprozess und die Einbindung eines kontinuierlichen Verbesserungsmechanismus gelobt. Zusätzlich hat der Verband der indonesischen Möbelhersteller (ASMINDO) 2009 die Asmindo-Zertifizierungshilfe ins Leben gerufen, um die Möbelindustrie bei der Erlangung des FSC-Zertifikats zu unterstützen. Schliesslich gab es zum 6. September 2011 zwei Wälder unter der Verwaltung von Perum Perhutani (einem staatlichen Unternehmen), und zwar KPH Kendal (SA-FM/COC-002952) und Kebon Harjo (SA-FM/COC-002951), die das FSC-Zertifikat erhalten haben. Es ist sehr wahrscheinlich, dass die Möbelindustrie Indonesiens die Anforderungen der Holzbestimmungen der EU erfüllen kann, die im März 2013 in Kraft treten werden.



SECO-Info.

SECO unterstützt bereits seit vielen Jahren die wirtschaftliche Entwicklung in Indonesien und Vietnam. In Indonesien konzentriert sich SECO darauf, a) die wirtschaftspolitische Governance sowie die Geschäftsbedingungen zu verbessern, b) Exporte zu unterstützen und die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft zu steigern und c) dem Klimawandel entgegenzuwirken. Zur Förderung des Handels wurden in den Bereichen Kakao, Fischprodukte und «Biotrade» diverse Projekte realisiert sowie neue Projekte identifiziert. Dabei unterstützte SIPPO die Entwicklung von Synergien und wird es auch in Zukunft tun. In Vietnam konzentrieren sich die Strategien von SECO auf a) die Verbesserung der makroökonomischen Bedingungen, b) die Unterstützung bei der Internationalisierung der KMU und c) die Förderung einer nachhaltigen Handelspolitik auf der Grundlage der Regeln der WTO. Im letzten Bereich hat SECO die Möglichkeiten der vietnamesischen Agentur zur Förderung des Handels (VIETRADE) gestärkt, damit diese den Anforderungen der exportierenden Unternehmen gerecht werden kann. Auf der Grundlage der Beurteilung von Exportpotenzialen haben mehrere vielversprechende Exportaussichten eine spezifische Unterstützung erfahren, darunter Schuhproduktion, Handwerk und Holzmöbel.

Vietnamesische Handstickerei – mehr als nur eine Tradition.

Es ist eine Tatsache, dass handgestickte Bett- und Tischwäsche aus Vietnam in Zukunft einen schweren Stand im Weltmarkt haben wird. China bietet in Massen produzierte und maschinell bestickte Produkte zu tiefen Preisen an und ist für die vietnamesische Heimtextil-Industrie eine grosse Konkurrenz.

SIPPO unterstützt seit drei Jahren asiatische Heimtextil-Produzenten in trendgerechtem Design sowie Exportmarketing und bietet ihnen jährlich eine Plattform an der Heimtextil-Messe in Frankfurt. Mit Handstickerei sind exklusive und komplizierte Designs möglich, die keine Maschine der Welt herstellen kann. Die Produzenten bieten dem Markt weitere Vorteile wie Kreativität, Flexibilität, Handwerkskunst und schnelle Umsetzung.

Die Kunst der Handstickerei beherrschen einige hunderttausend Frauen, vorwiegend in abgelegenen, strukturarmen und landwirtschaftlich geprägten Regionen Vietnams. Das verhältnismässig eher bescheidene Einkommen stellt für diese Bevölkerungsschicht eine Geldwertleistung dar, die durch keine alternative Beschäftigung ersetzt werden kann. Sie halten Tradition und Kunstfertigkeit aufrecht und bleiben in Kontakt mit überregionalen und internationalen Gepflogenheiten. Vielen jungen Frauen bietet diese Beschäftigung eine Startmöglichkeit ins Berufsleben. Sie zeigt ihnen, welche Anforderungen der Markt an sie stellt, vermittelt Selbstsicherheit und Stolz für eine alte Tradition.



Nepal an der «Biofach».

«Biofach», die Weltleitmesse für Bioprodukte, findet jeweils im Februar in Nürnberg statt. Dieses Jahr zog die Messe während vier Tagen über 44'000 Fachbesucher aus 131 Ländern an. Die über 2'500 Aussteller zeigten innovative Bio-Lebensmittel, Ökotextilien und Naturkosmetik. Unter den 2'500 Ausstellern fanden sich zum ersten Mal seit Jahren wieder Aussteller aus Nepal. Möglich gemacht hat diese Teilnahme eine Zusammenarbeit zwischen der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Trade and Export Promotion Centre (TEPC) und SIPPO. Fünf Aussteller aus Nepal waren mit einem eigenen Stand am SIPPO-Pavillon vertreten. Dank intensiver Vorbereitung waren sie bestens auf die Herausforderungen im internationalen Handel vorbereitet. Dies zeigte sich unter anderem an der überdurchschnittlich hohen Anzahl Kontakte, die geknüpft wurden. Dies ist eine optimale Ausgangslage, um im Exportgeschäft erfolgreich zu sein. 2012 ist wieder eine Teilnahme an der «Biofach» geplant. Dabei wird sich den Firmen bereits die Möglichkeit bieten, die Beziehungen zu bestehende Kunden zu vertiefen. Natürlich soll aber auch weiter die Kundenbasis im Exportgeschäft verbreitert werden. Besuchen Sie Nepal an der «Biofach 2012» am SIPPO-Pavillon.

Hintergrundinformation Vietnam

Der Übergang von der sozialistischen Planwirtschaft zur Marktwirtschaft wurde durch eine Reform Anfang der 90er-Jahre eingeleitet. Am 11. Januar 2007 wurde Vietnam als 150. Mitglied der WTO aufgenommen. Die Aufnahme in die WTO brachte dem vietnamesischen Aussenhandel ein Wachstum von 21,5% gegenüber 2007 ein. Die vietnamesische Wirtschaft gehört in Südostasien zu jenen, die einen rasanten Wirtschaftsaufschwung verzeichnen. Obwohl die industriellen Zentren Vietnams rasch wachsen und die volkswirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft abnimmt, leben



immer noch drei Viertel der Menschen im ländlichen Raum. Rund zwei Drittel der Bevölkerung arbeiten in der Land- und Forstwirtschaft oder in der Fischerei. Wichtig für den Export sind der Reis und der Kaffee. Ebenfalls werden Rohöl, Holz, Textilien und Meeresfrüchte exportiert.

Messekalender.

- **Heimtextil**, 11.–14. Januar 2012
Int. Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien, Frankfurt, Deutschland
- **Swissbau**, 17.–21. Januar 2012
Messe der Bau- und Immobilienwirtschaft Basel, Schweiz
- **IMM**, 16.–22. Januar 2012
Int. Fachmesse für Heimmöbel, Köln, Deutschland
- **Fruit Logistica**, 8.–10. Februar 2012
Messe für frische Früchte und Gemüse, Berlin, Deutschland
- **Ambiente**, 10.–14. Februar 2012
Int. Fachmesse für Konsumgüter, Frankfurt, Deutschland
- **Biofach**, 15.–18. Februar 2012
Weltleitmesse für Bio-Produkte, Nürnberg, Deutschland
- **ITB**, 7.–11. März 2012
Weltleitmesse für Tourismus, Berlin, Deutschland
- **CEBIT**, 6.–10. März 2012
Kongress-Messe der ITK-Branche Hannover, Deutschland

Kontakt.

Osec

Swiss Import Promotion Programme

Stampfenbachstrasse 85

CH-8006 Zürich

Telefon +41 44 365 51 51

Fax +41 44 365 52 02

sippo@osec.ch

www.sippo.ch

Indonesien: Beschaffungsmarkt der Zukunft.

Was folgt auf die BRIC-Staaten? Goldman Sachs hat die nächsten Kandidaten genannt; dazu zählen elf aufstrebende Nationen. Von diesen Kandidaten zählt Indonesien zu den aussichtsreichsten Kandidaten. Was bietet Indonesien in Bezug auf den Beschaffungsmarkt? Indonesien ist in den letzten 20 Jahren v.a. durch die japanische Automobilindustrie aus dem Nichts aufgebaut und entwickelt worden. Toyota, Honda, Nissan nutzen



die geographische Nähe, die vorhandene logistische Infrastruktur, das grosse Potenzial an willigen, jungen Arbeitskräften, gute Englischkenntnisse, Zugang zu wichtigen Rohstoffmärkten und das im Vergleich zu anderen asiatischen Ländern sehr tiefe Lohnniveau. Die Zulieferindustrie Indonesiens ist breit aufgestellt und bietet Schweizer und europäischen Industrieunternehmen verschiedenste Möglichkeiten: u.a. in der Metallverarbeitung (mechanische Bearbeitung bis in den Hochpräzisionsbereich, Stahlbau, Behälterbau), im Bereich Gusstechnik, Werkzeug- und Formenbau, Förderanlagen, Kunststoffe und Verbindungstechnik sowie verschiedene Gusstechnologien. Das breite Angebot ermöglicht und erleichtert explizit den Aufbau von mehrstufigen Supply Chains, um auch komplexere und umfangreichere Sourcingobjekte realisieren zu können.

Ausblick.

Natural Ingredients, Buyer Mission to Lima, 17.–22.09.2012

Geschäftsreise «natürliche Ingredienzen aus Peru für die europäische Lebensmittel-, Kosmetik- und Pharmaindustrie» inkl. Firmen- und Messebesuche (PeruNatura, Expoalimentaria).

Dies ist die vorläufig letzte Ausgabe des SIPPO-Newsletters. Gerne weisen wir Sie darauf hin, dass künftig vermehrt Informationen rund um das SIPPO-Programm auf www.sippo.ch zu finden sind.