



Editorial



Eine Frage an Sie: Was ist das Wichtigste, was ein Unternehmen braucht, um Erfolg zu haben? Ist es der dynamische Direktor, die gesunde finanzielle Lage der Firma, das neue Produkt, die Qualitätskontrolle oder sind es die motivierten Mitarbeiter? Sie haben (fast) richtig geantwortet – alles ist wichtig. Aber es gibt etwas, was noch wichtiger ist, nämlich, dass ein Unternehmen Kunden hat. Ohne Kunden, d.h., wenn die Produkte nicht verkauft werden können, nützen alle anderen Pluspunkte nichts. Genau das ist eine der Hauptaufgaben von SIPPO: Plattformen zu finden, wo SIPPO Partnerfirmen aus Entwicklungs- und Transitionsländern potentielle Kunden finden können. Profitieren auch Sie als Importeur oder Einkäufer von folgenden Instrumenten: Direktkontakte, Mailings, selling/buying Missions, Business Foren und Fachmesseeteilnahmen. Profitieren Sie von den verschiedenen Möglichkeiten im SIPPO Programm, um neue Lieferanten, neue Produkte und neue Beschaffungsmärkte kennen zu lernen, aber auch um neue Partnerschaften in der Produktion zu entdecken. Nutzen auch Sie die Möglichkeiten von und mit SIPPO.

Es grüsst Sie herzlichst

Markus Stern
Direktor SIPPO

Strategische Allianzen und Kooperationen in der Zulieferindustrie

Produktionsauslagerungen und langfristige Kooperationen mit Partnern in Transitionsländern können die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer KMUs stärken. SIPPO bietet bei der Partnersuche kompetente und unentgeltliche Unterstützung.

Produktionsauslagerungen aus lohnintensiven Standorten nach Osteuropa und Asien sind kein neues Phänomen. Trotz teilweise ernüchternden Erfahrungen sind zukunftsorientierte Beschaffungs- und Kooperationsmodelle oftmals die beste Strategie, um sich in den Weltmärkten erfolgreich zu behaupten. Der globale Wettbewerb und die fortschreitende Liberalisierung der Märkte stellen auch Schweizer Firmen vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnen sich aber auch Möglichkeiten für Nischenpositionierungen.



Immer öfter suchen Unternehmen aus der Schweiz und EU einen Kooperationspartner im Ausland. Doch die Schlüsselfrage für beide Seiten bleibt die Wahl des Partners. In dieser komplizierten Situation bietet SIPPO allen interessierten Schweizer Firmen kompetente und unentgeltliche Unterstützung bei der Suche nach einem geeigneten Kooperationspartner aus den erwähnten Regionen.

Strategische Allianzen und Kooperationen in der Zulieferindustrie

1-2

Aquakulturen - eine Produktionsmethode, die weltweit an Bedeutung gewinnt 2

Kreative und eigenwillige Schmuckkollektionen an der Tendance Lifestyle 3-4

Links von SIPPO Netzwerkpartnern - für Sie notiert 3

SIPPO setzt auf Kooperation mit lokalen Partnern 4

Veranstaltungskalender 4

Die Fachmesse – das wichtigste Handelsförderinstrument

Im Vordergrund der SIPPO Handelsförderprogramme stehen Fachmessebeteiligungen, die wir für ausgewählte, qualifizierte Zulieferer aus Transitionsländern organisieren. Die regelmässige Teilnahme an den führenden Messen für Technik in der Schweiz und EU ist und bleibt auch im Zeitalter des E-Commerce eine der wirksamsten Marketingmassnahmen im Exportgeschäft. Nach Möglichkeit wird bei der Wahl der Förderfirmen besonderes Augenmerk auf die Komplementierung des Angebotes gelegt. Auch das Potential der Zulieferer ist ein Selektionskriterium.

Neben den Messebeteiligungen bietet SIPPO eine breite Palette an weiteren Matchmaking Instrumenten wie Kontaktforen, Trade Missions, Vermittlung von Direktkontakten usw. an. Massgeschneiderte Instrumente wie die direkte Partnersuche sowie Selling & Buying Missions können nur in Zusammenarbeit mit Schweizer Herstellern und Branchenverbänden erfolgreich eingesetzt werden. Schweizer Firmen, die sich für eine dieser Dienstleistungen interessieren, sind uns deshalb immer willkommen.



Zuverlässige Marktinformationen spielen eine wichtige Rolle in jeder Projektphase. Deshalb gibt SIPPO in Zusammenarbeit mit lokalen und internationalen Organisationen Markt- und Branchenübersichten heraus. Schweizer Importeure und Einkäufer stellen wir die **Profile qualifizierter Zulieferer** kostenlos zu. Diese können auf der SIPPO Website abgerufen werden. In unserer Datenbank finden sich auch Unternehmen, die am SIPPO Programm teilgenommen haben und somit den Schweizer KMUs **als Geschäftspartner besonders empfohlen** werden können.



Win-Win-Situationen schaffen

Mit unserem Programm streben wir klassische **Win-Win-Situationen** an zwischen Schweizer oder EU Unternehmen und den von SIPPO geförderten Firmen. Als Erfolg werten wir unter anderem die strategische Kooperation der indischen Firma Nash Products mit französischen und deutschen Partnern, die von SIPPO geförderte Kooperation zwischen der estnischen Marketex und einer namhaften Schweizer Firma, die Zusammenarbeit zwischen der bulgarischen Biomashinostroene und einem Schweizer Lieferanten sowie die respektablen Exporte in Millionenhöhe rumänischer, bulgarischer und slowakischer Zulieferer in die EU. Dies sind nur einige **Beispiele für erfolgreiche Geschäftspartnervermittlungen**, die mit Unterstützung von SIPPO zustande kamen. Die erreichten Resultate spornen uns an, unsere Bemühungen zu verstärken.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Nutzen Sie die gebotenen Möglichkeiten, um Ihre **Geschäftsfelder mit unserer Unterstützung zu erweitern**. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass bei einer gelungenen Partnerschaft 30% bis 40% der Produktionskosten gegenüber traditionellen Standorten eingespart werden können.



Boyko Doytchinov
bdoytchinov@sippo.ch
Projektleiter für die
Sektoren Software,
Zulieferteile und Elek-
tronik. Länderkoordi-
nator für Bulgarien,
Russland, Jordanien und Serbien-Montenegro.

Aquakulturen – eine Produktionsmethode, die weltweit an Bedeutung gewinnt

Im Sektor Fisch und Meeresfrüchte setzt SIPPO auf nachhaltige Produktion.

Die Fischindustrie ist einer der weltgrössten Nahrungslieferanten. Im Jahr 2002 betrug die Produktion ca. 125 Mio. Tonnen, wovon 80% direkt für den menschlichen Verzehr bestimmt waren. Der Fischhandel hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt und in der globalisierten Welt sind **Fisch und Meeresfrüchte inzwischen ein Commodity Produkt** geworden. Heutzutage bekommt man frischen Fisch aus Fanggründen, die tausende von Kilometern weit entfernt liegen. Vor allem in Entwicklungs- und Transitionsländern, aber auch in der EU **beschäftigt dieser Sektor viele Arbeitskräfte**. Der Wert des weltweiten Handels mit Fisch und Meeresfrüchten beträgt über USD 55.2 Mia. Die Innovationen in der Transporttechnologie sowie das gesteigerte Konsumentenbewusstsein für gesunde Produkte werden diesem Sektor weiterhin zu Wachstum verhelfen. Lebensmittelkandale



wie die Maul- und Klauenseuche sowie BSE haben gezeigt, dass sich solche Krankheiten nicht regional eingrenzen lassen, und deshalb kommt der Lebensmittelsicherheit eine grosse Bedeutung zu. **Aquakulturen nehmen einen immer höheren Stellenwert ein** bei der lebensmittelkonformen Produktion. Die Weltproduktion von Crevetten aus Aquakulturen stieg von ca. 200'000 t im Jahre 1995 auf ca. 1'150'000 t im Jahre 1999 an. (Zahlen FAO Statistik)

Pilotprojekt in Vietnam wird auf andere Länder ausgedehnt

Bereits 1999 lancierte SIPPO ein Programm zur **Förderung von nachhaltigen Aquakulturen**. Das Pilotprojekt begann in Vietnam mit der biologischen **Aufzucht von Riesencrevetten**, auch Black Tiger Shrimps, Prawns oder Giant Shrimps genannt. In Zusammenarbeit mit den vietnamesischen Partnern wurden die nötigen Schritte für eine **internationale Anerkennung** durchgeführt. Verschiedene



Importeure aus der EU und der Schweiz konnten das Projekt vor Ort besichtigen. Seit Mai 2004 werden die **biologischen Crevetten von Coop verkauft**. Die Hersteller in Vietnam erhalten

dank der Bio-Zertifizierung einen höheren Verkaufspreis. Ergänzend zur biologischen Aufzucht begannen wir mit Unterstützung der DEZA letztes Jahr das Projekt **«Shrimp Hatchery Improvement»**. Um die Produktion der Larven zu sichern, hat dieses 3-jährige Projekt als Ziel die Zucht von Muttertieren in einem geschlossenen Kreislauf zu meistern.

Unterstützung erhielten auch Produzenten aus Ecuador und Peru. Durch die mehrmalige Teilnahme am SIPPO Gemeinschaftsstand an der **Fischfachmesse in Brüssel** konnten sie wertvolle Kontakte zu internationalen Einkäufern knüpfen und beliefern nun Firmen in Deutschland, Grossbritannien sowie Coop in der Schweiz. In Bangladesch, **einem der weltgrössten Produzenten von Crevetten**, hat SIPPO dieses Jahr ein Projekt zur nachhaltigen Aufzucht von Crevetten lanciert mit dem Ziel einer **Bio- und/oder Fair Trade-Zertifizierung**, um dadurch das Einkommen der Farmer zu erhöhen und dem Exporteur einen Absatzmarkt zu sichern. In Peru unterstützt SIPPO die Exportförderorganisation PROMPEX und lokale Firmen bei der nachhaltigen Produktion von Jakobsmuscheln.



Thomas Sporrer
tsporrer@sippo.ch
Projektleiter für die
Sektoren Fisch und
Meeresfrüchte, Früchte
und Gemüse, Lebens-
mittelspezialitäten.

Länderkoordinator für Vietnam, Bangladesch und Ägypten.



Kreative und eigenwillige Schmuckkollektionen an der Tendence Lifestyle

Das SIPPO Schmuckprogramm wurde dem Markt entsprechend neu ausgerichtet und konzentriert sich auf innovativen und hochwertigen Modeschmuck im mittleren Preissegment. Die erstmalige Teilnahme an der Fachmesse Tendence Lifestyle in Frankfurt war eine erste Herausforderung für unsere Förderfirmen.

Im Jahr 1999 gingen wir davon aus, dass die Nachfrage nach hochwertigem Silber- und Goldschmuck weiterhin steigen würde, wie dies in den Jahren davor der Fall gewesen war. Nach Messeauftritten mit je fünf Firmen aus Peru an der Schmuckmesse Basel in den Jahren 1999 und 2000 fassten wir eine Messeeinladung an der Inhorgenta in München ins Auge. Im Jahr 2002 waren wir dort letztmals mit einem Gemeinschaftsstand mit 14 Firmen aus sechs Ländern vertreten.



Neues Kundensegment im Visier

Die Neuausrichtung des SIPPO Schmuckprogramms 2004 – 2007 zielt auf eine neue Gruppe von Einkäufern und Konsumenten ab. Diese ist nun nicht mehr im exklusiven hochwertigen Sektor, sondern im innovativen Modeschmuckbereich angesiedelt. Im Vordergrund steht hauptsächlich Silberschmuck, fantasievoll kombiniert mit Halbedelsteinen, Holz, Muscheln und Glassteinen.

In Entwicklungsländern wird Schmuck oft auf althergebrachte Weise mit traditionellen Mustern angefertigt. Doch es gibt viele

Silberschmiede, die es verstehen, diese traditionellen Elemente kreativ mit modernem Design zu kombinieren. Dadurch kommen die Produkte beim europäischen Schmuckliebhaber sehr gut an.

Feuerprobe an der Fachmesse

Zum ersten Mal nahmen sieben Schmuckhersteller aus Bolivien, Bulgarien, Ecuador, Ghana und Peru am SIPPO Gemeinschaftsstand an der Tendence Lifestyle, der Fachmesse für Kunsthandwerk, Spielwaren und Innendekoration, in Frankfurt teil. Sie präsentierten ihre eigenen Kollektionen, aber auch solche von Herstellern, die aus Platzgründen nicht selbst anwesend sein konnten.



Der vorwiegend in Südamerika angefertigte Silberschmuck und die traditionelle, aber zeitgemäss und modern ausgerichtete Produktpalette aus Ghana fanden bei den Fachbesuchern grossen Anklang. Fast alle Musterkollektionen wurden nach Messeschluss von den Einkäufern abgeholt. An der Messe wurden auch erste Bestellungen geschrieen sowie Nachbestellungen in Aussicht gestellt. Für die Programmteilnehmer war dieser Erstaufttritt an einer internationalen Fachmesse ein riesiger Schritt nach vorne, der es ihnen ermöglichte, ihr Selbstbewusstsein zu stärken und den Umgang mit europäischen Einkäufern zu erlernen.

Interesse seitens der Hersteller übertraf Erwartungen

Überraschend gross war das Interesse seitens der Hersteller am neuen Schmuckprogramm. In Ghana organisierte der Nationale Verband der Exporteure für das SIPPO Team anlässlich seines Besuches in Accra eine Kollektionspräsentation mit Produkten von 18 Schmuckherstellern. Alle wollten an der Messe Tendence Lifestyle teilnehmen. Eine gerechte Auswahl zu treffen war schlichtweg unmöglich. Schliesslich stellten wir ein verkaufsstarkes Sortiment mit Produkten aus allen 18 Kollektionen zusammen. Dieses besteht hauptsächlich aus Glasperlenschmuck. Auf die Einführung dieser speziellen Kollektion aus Ghana waren wir besonders gespannt. Dieses Beispiel beweist einmal mehr, dass mit Innovation und einer Portion Enthusiasmus aus der Not eine Tugend gemacht werden kann.



Links von SIPPO Netzwerkpartnern - für Sie notiert

Anbei stellen wir Ihnen vier ausgewählte Links von SIPPO Netzwerkpartnern vor. Die detaillierte Liste mit allen Links finden Sie unter www.sippo.ch/partners.



Chamber of Commerce and Industry of Romania and Bucharest
<http://www.cci.ro>



CORPEI – The Export and Investment Promotion Corporation of Ecuador
<http://www.corpei.org>



Ghana Export Promotion Council
<http://www.ghanaexport.org>



Swiss Chamber of Commerce in Peru
<http://www.swissperu.org>



Impressum:

Nr. 3, Oktober 2004. Erscheint viermal jährlich, Copyright© 2004 SIPPO, Zürich
 Herausgeber und Administration:
 SIPPO - Swiss Import Promotion Programme
 Stampfenbachstrasse 85, Postfach 492,
 CH-8035 Zürich
 E-Mail: info@sippo.ch
 Homepage: www.sippo.ch

Verantwortlich:

Martin Odermatt, Head of Administration
 E-Mail: modernmatt@sippo.ch
 Redaktion: Gisela Lang
 Tel +41 1 365 52 00, Fax +41 1 365 52 02
 E-Mail: glang@sippo.ch
 Konzeption:
 Frei Group Communications AG, Zürich
 Layout: Dynamite Advertising AG, Cham
 Herstellung: Sonderegger Druck AG, Weinfelden

Know-how-Transfer gelungen

Die Unterstützung zweier Fachexperten sowie die aktive Mitarbeit von Organisationen und Verbänden aus den Förderländern werden hoffentlich dazu beitragen, dass das neue SIPPO Programm die nächsten drei Jahre erfolgreich durchgeführt werden kann. Dank intensiver individueller Beratung der Produzenten vor Ort und der Abgabe von Markt- und Trendinformationen konnte in der kurzen Vorbereitungsphase eine beträchtliche Produktverbesserung erreicht werden. Vor allem der jährlich produzierte Schmuck Forecast hat die gewünschte Wirkung erzielt und den Schmuckherstellern die Kollektionsentwicklung erleichtert.



Blick in die Zukunft

Oberziel des Programms ist die nachhaltige Einführung der Schmuckkollektionen auf dem europäischen Markt. SIPPO ermöglicht den Programmteilnehmern mit der Verkaufsplattform an der Tendence Lifestyle auf dem internationalen Markt Fuß zu fassen, ihr Exportvolumen zu steigern und somit auch neue Arbeitsplätze zu schaffen.



Eve Bächtold
 ebaechtold@sippo.ch
 Projektleiterin für die Sektoren Textilien und Bekleidung, Schmuck, Heimtextilien und Alpaka. Länderkoordinatorin für Indonesien sowie Bosnien-Herzegowina.

SIPPO setzt auf Kooperation mit lokalen Partnern

SIPPO hat in den letzten Jahren ein Netzwerk von Partnern in 20 ausgewählten Entwicklungs- und Transitivländern aufgebaut. Davon können nicht nur exportwillige KMUs in den Partnerländern profitieren, sondern auch Schweizer Importeure, die eine internationale Partnerschaft eingehen möchten oder neue Produkte und Lieferanten suchen.

Will ein Schweizer Importeur neue Beschaffungsmärkte erschliessen, so kann er auf die Unterstützung von SIPPO und seinen Netzwerkpartnern zählen. SIPPO kooperiert u.a. mit den lokalen Exportförderorganisationen und Branchenverbänden. Diese geben Auskunft über gesetzliche Rahmenbedingungen, Potential und Struktur der einzelnen Branchen sowie über lokale Messen und Events. Ausserdem sind sie ausländischen Importeuren gerne bei der Vermittlung von geeigneten Geschäftspartnern behilflich.



Im Mai nahmen 28 Vertreter unserer Partnerorganisationen an einer von SIPPO organisierten Aus- und Weiterbildung in Zürich teil. Die Ausbildung hatte unter anderem zum Ziel, das Verständnis des «Networking» für den Schweizer und EU Markt zu verbessern. Die Teilnehmer, die aus 15 verschiedenen SIPPO Partnerländern angereist waren, be-

Veranstaltungskalender

Messekalender der SIPPO Gemeinschaftsstände

Orgatec – Internationale Fachmesse für Planung, Einrichtung und Management von Businesswelten, Köln
 19.– 23. Oktober 2004

Health Ingredients Europe, Amsterdam
 16.– 18. November 2004

Swisstech – Fachmesse für Komponenten, Systemlösungen und Dienstleistungen in der Zulieferindustrie, Basel
 16.– 19. November 2004

MIDEST – Internationale Zuliefermesse der Industrie, Paris
 10.– 17. Dezember 2004

Termine zum Vormerken

Fokus Osteuropa, Jahreskonferenz seco, Marriott Hotel, Zürich
 2. November 2004

Forum der Schweizer Aussenwirtschaft, Zürich
 11.– 12. November 2004

Business Forum Schweiz-Serbien und Montenegro, Zürich
 23. November 2004
 in Kooperation mit SOFI, SEC und PFDswiss

Alle weiteren Termine finden Sie auf der Homepage von SIPPO <http://www.sippo.ch>

suchten im Rahmen des zweiwöchigen Trainings verschiedene privatwirtschaftliche Dienstleistungs- und Produktionsbetriebe sowie staatliche Stellen und internationale Organisationen.

In der nächsten Ausgabe möchten wir Ihnen einen Überblick geben über die Aufgaben einer Exportförderorganisation und deren Dienstleistungen für Importeure. Zwei Teilnehmer des oben erwähnten Ausbildungsprogramms sind uns Rede und Antwort gestanden.

