



Indonesia

Opportunità commerciali per la filiera apparecchiature biomedicali

Sylvain Sarpentier

Mantova, 17 maggio 2016

HEALTHCARE IN INDONESIA



- ✓ Cambiamenti nello **stile di vita**: sedentaria, ufficio, sovralimentazione, fast food
- ✓ **Evoluzione delle patologie**, con aumento delle cosiddette **NCDs** (malattie non trasmissibili, «malattie occidentali») : malattie cardiovascolari, respiratorie, tumori, diabete tipo 2, obesità, depressione, osteoporosi
- ✓ Nuovo **Sistema di Copertura Sanitaria Universale** (BPJS Kesehatan) dal 2014 : copertura sanitaria di base a tutta la popolazione (255 M) entro il 2019
- ✓ **Ampliare l'offerta e migliorare la qualità dei servizi** erogati ai cittadini
- ✓ **Forte crescita della domanda** e della spesa per i servizi sanitari (quantità e qualità)

UN SISTEMA SANITARIO IN FORTE ESPANSIONE

- ✓ **Investimenti su vasta scala**, costruzione di **centinaia di nuovi ospedali moderni nei prossimi anni** e una forte modernizzazione di tutta la rete sanitaria di base
- ✓ Necessarie **attrezzature e dispositivi di elevato livello tecnologico**
- ✓ Il Settore delle apparecchiature biomedicali in Indonesia vale oltre 750 Milioni di USD
- ✓ Mercato in costante **crescita con tassi annui attesi pari al 12-13%**
- ✓ La produzione locale copre solo alcuni segmenti di prodotti semplici e basilari
- ✓ Le **importazioni coprono il 95%** del fabbisogno
- ✓ Non ci sono restrizioni, dazi molto bassi



- ✓ Circa 10.000 **Puskesmas** (Presidi sanitari di base)
- ✓ 2.500 ospedali
- ✓ Il **60% sono strutture private** : una realtà rilevante sia per il degli ospedali sia per l'importanza degli investimenti (nuovi ospedali, modernizzazione)
- ✓ **Top 3 gruppi ospedalieri privati :**

➤ Siloam



➤ Mitra Keluarga



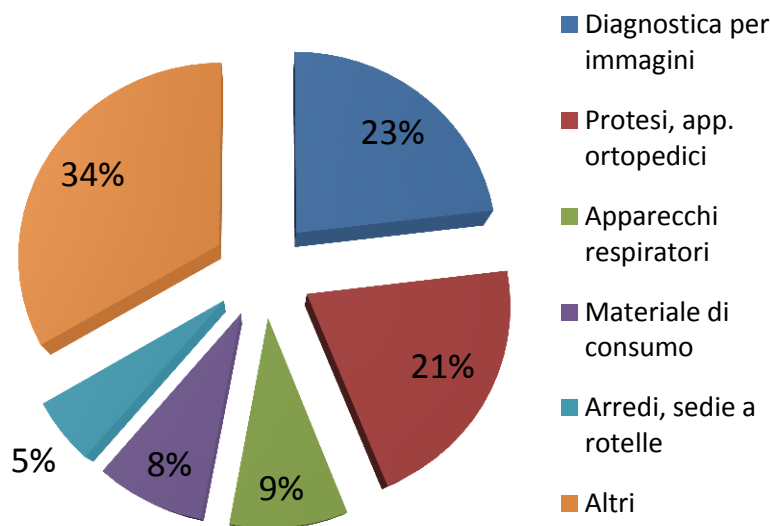
➤ Ciputra Hospital



SOTTOSETTORI PIU' ATTRAENTI

Sono **5 i sottosettori merceologici** che presentano un forte potenziale :

1. **Diagnostica per immagini**
2. **Protesi**, apparecchi ortopedici e ortodontici
3. Apparecchi **respiratori**
4. Cure per il **diabete**
5. Dispositivi per **primo soccorso** e **strutture sanitarie mobili**



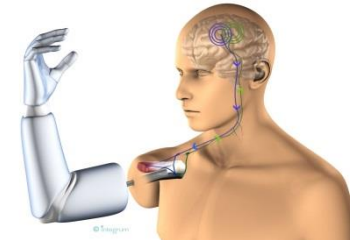
Si aggiungono **2 settori di supporto** :

1. **Soluzioni IT** per la gestione ospedaliera
2. **Smaltimento dei rifiuti sanitari**

- ✓ 95% importato : quasi **un quarto delle importazioni**
- ✓ Raggi X, TAC, Risonanza Magnetica, Ecografia
- ✓ Da 22 a 144M\$ nel periodo 2003-2013, con +12% 2013 vs. 2012
- ✓ **Crescita attesa** legata all'aumento di :
 - **numero degli ospedali**
 - **cliniche specializzate** in cardiologia, pneumologia, diabetologia
 - Patologie NCDs che richiedono questa specifica tipologia di diagnostica
- ✓ **Fattore di successo** :
 - la **qualità** è il primo criterio di selezione
 - minor sensibilità al prezzo che in altri sottosettori



- ✓ +20% delle importazioni
- ✓ **128M\$** nel 2013 da raffrontare con ... **1M\$** nel 2003
- ✓ Rapida crescita dovuta all'incremento di :
 - **Reddito pro capite** (raddoppiato dal 2007 al 2013)
 - **Spesa delle famiglie per le prestazioni sanitarie** (quintuplicate dal 2002)
- ✓ Decisione d'acquisto delle protesi spetta al medico
 - Necessità per i fornitori di **essere «vicini» ai medici**
- ✓ **Fattori di successo**
 - Creare una forte **identità di marca**
 - Elevata **adattabilità**
 - Ottimo rapporto **qualità-prezzo** (concorrenza dei prodotti indiani)



- ✓ 9% delle importazioni
- ✓ Livello **quintuplicato** dal 2010 al 2013 (55M\$)
- ✓ Forte crescita attesa legata a :
 - Costruzione di nuovi ospedali
 - **Cliniche pneumologiche**
- ✓ **Attrezzature «Life support»**
 - Ventilatore
 - Anestesia
 - Monitoraggio paziente



✓ **Una delle principali NCDs in Indonesia**

- 7,6 milioni (2013)
- **Crescita** annua media del **6%**

✓ Solo il 2% dei pazienti riceve cure adeguate

✓ **Penuria di specialisti**

- Soltanto circa 70 endocrinologi
- Forte potenziale per l'introduzione sul mercato di **soluzioni** di trattamento insulinico **a casa propria**
- Soluzioni integrate per l'**automonitoraggio della glicemia e iniezioni di insulina**



✓ **Numero crescente di strutture di pronto soccorso (Emergenza-Urgenza)**

- Non tutte ancora completamente e adeguatamente attrezzate



✓ **Centri mobili sanitari**

- Ovviare alla mancanza di infrastrutture nelle aree remote
- Camion, elicotteri, barche
- **Dispositivi specifici**
- Soprattutto per le strutture pubbliche (private poco interessate alle aree rurali)

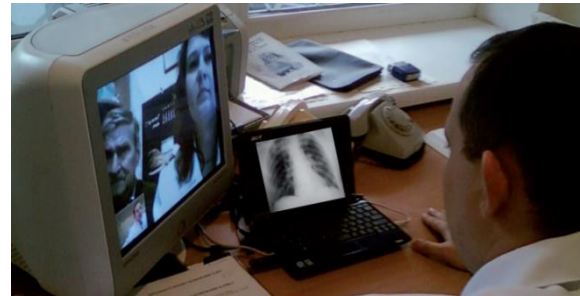
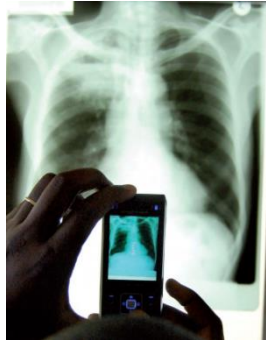


- ✓ Gli ospedali vecchi hanno spesso sviluppato soluzioni informatiche in casa che non possono essere integrate con altri sistemi (**SW dipartimentali eterogenei**)
- ✓ I **nuovi ospedali** richiedono invece sistemi open per **gestire in modo integrato tutti i processi clinici e amministrativi**



- ✓ **Grossi gruppi ospedalieri privati** cercano anche loro di implementare sistemi IT standardizzati al loro interno

- ✓ **Trasmissione informazioni medicali** a distanza tramite linea fissa, telefonia mobile, internet
- ✓ **Aree rurali e isole** che hanno un accesso limitato alla diagnostica medica
- ✓ **Teleradiologia**
- ✓ **Telepatologia**
- ✓ **Teleriabilitazione**
- ✓ **Formazione** a distanza degli operatori sanitari (condivisione delle Best Practice delle cliniche universitarie)
- ✓ **Concorrenza** : USA, Paesi scandinavi, India



- ✓ **Green Hospital Policy** : nuova regolamentazione ambientale che obbliga le strutture sanitarie ad utilizzare fornitori abilitati alla gestione dei rifiuti ospedalieri
- ✓ Standard fissati a un alto livello, che necessitano di adeguate competenze

- ✓ **Trattamento delle acque reflue**



- ✓ **Inceneritori vietati a medio termine**, con progressiva sostituzione di quelli esistenti (**sterilizzazione, triturazione**)
- ✓ **Siloam** : intende assumere una posizione di leadership (first mover) nell'attuazione di soluzioni a basso impatto ambientale

✓ Ospedali pubblici

- Decisioni di acquisto dipendono dalla natura del dispositivo medico
- **Familiarità, esperienza**, preferenze personali del medico

✓ Cliniche

- Valutazione del «**full package**»
- Specifiche prodotto
- Qualità, affidabilità, prezzo
- Servizio post-vendita
- Formazione

<http://www.regalkes.depkes.go.id>

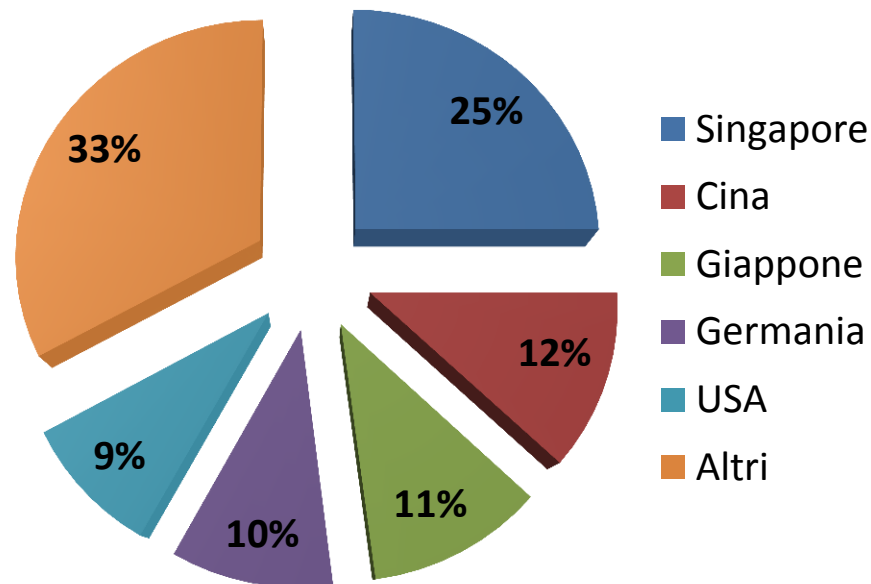
✓ e-catalogue

- Sistema di **e-procurement** per ospedali pubblici
- Piattaforma internet dove **produttori locali e distributori** inseriscono i loro prodotti
- Prezzo fisso per un periodo determinato (6-12 mesi)
- Obiettivo : maggiore trasparenza e più competitività fra fornitori




ANALISI DELLA CONCORRENZA PAESE

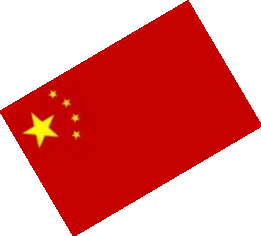
- ✓ **Dispositivi sofisticati** importati dai paesi più sviluppati
- ✓ **Dispositivi più semplici** (monouso, materiale di consumo) sono prodotti localmente o in Cina
- ✓ Totale importazione 624M\$ (2013)
- ✓ **2/3** da Singapore, Cina, Giappone, Germania, Usa



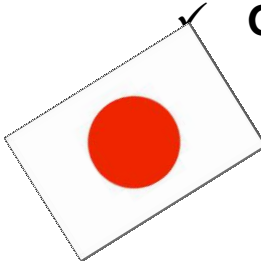
✓ Singapore

- 
- Un quarto delle importazioni
 - Soprattutto il sottosettore «**Protesi** e apparecchi ortopedici»
 - Un **hub commerciale** per l'area ASEAN (quindi l'Indonesia) ma la provenienza originaria è un'altra

✓ Cina

- 
- Segmenti di mercato più **economici**
 - **Arredi medicali** (letti, comodini, carrelli ecc.), sedie a rotelle
 - Prezzo basso ma percepiti con **un'immagine di qualità bassa**

✓ Giappone

- 
- Presenti sul mercato **da più tempo** di qualunque competitor
 - **Vicinanza** geografica che consente di accorciare i tempi delle **riparazioni**
 - **Diagnostica per immagini**, dispositivi sanitari elettrici

✓ Germania



- Primo paese europeo
- Un'immagine legata alla **qualità ingegneristica tedesca** : prodotti high tech
- Qualche «big» ma **il 95% sono PMI**
- **Diagnostica per immagini (Raggi X)**

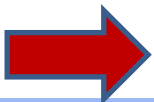
✓ Usa



- **Il più grande** produttore di dispositivi medici **al mondo**
- **Solo il 5° esportatore in Indonesia**

✓ Altri

- Il mercato indonesiano attrae sempre più fornitori : la classifica non è statica
- **Corea, India** (prezzi molto competitivi)
- **Francia, UK, Austria, Italia**



Chiaro segnale di **potenziale** incremento dell'export per i **prodotti italiani**

✓ Spazio per tutti

- **Flessibilità** per venire incontro alle esigenze delle strutture sanitarie locali
- **Nicchie di mercato** per i produttori italiani specializzati
- Grossi distributori indonesiani interessati a **completare la loro gamma**

✓ Un distributore locale



- **Esperienza del mercato** indonesiano
- Rete di **contatti**
- **Licenza di distribuzione specifica del prodotto**
- Meglio sceglierlo bene da subito ... se no occorre ricominciare il processo di registrazione con il nuovo distributore

✓ Presenza stabile propria

- **Ufficio di rappresentanza** (attività di sales & marketing)
- Foreign owned limited liability company



Alcuni suggerimenti per le strategie di ingresso in Indonesia

- ✓ Essere **presenti** in loco in modo continuativo
- ✓ Seguire un'attenta politica di **brand**
- ✓ «**Conquistare**» i medici
- ✓ Offrire: **qualità**, efficaci **servizi after-sales**, prezzi competitivi
- ✓ Cominciare dalle **aree urbane**
- ✓ **Associarsi** per raggiungere una massa critica (offerta, competenze): rete d'impresa, ATI, ecc.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Sylvain SARPENTIER

SEASIA Business Partners

www.seasiabusiness.com

s.sarpentier@seasiabusiness.com
