

Unterstützung beim Markteintritt in Asien

Mit Expertenhilfe nach Fernost

Eine neue Kultur, Sprachbarrieren, politische und rechtliche Beschränkungen, andere Konsumeigenschaften, spezifische Markteigenheiten, immer stärker werdender Wettbewerb: Der Markteintritt in China ist ein schwieriges Unterfangen, vor allem für KMUs, die über begrenztes Budget verfügen. Und doch wiegen die Chancen die Risiken locker auf: China wächst, und zwar rasant. Das Swiss Center Shanghai und China Integrated unterstützen Schweizer Firmen beim Markteintritt in Asien.

Eine neue, starke Mittelschicht, gross angelegte Infrastrukturprojekte, Fokus auf grüne Technologien. Für das Gros der Schweizer Firmen zahlt es sich mehr als nur aus, in China tätig zu sein. Auch eine kürzlich veröffentlichte Studie der EU-Handelskammer in China hat aufgezeigt, dass europäische Unternehmen in China höhere Profite vorweisen können als irgendwo anders auf der Welt – für Schweizer Unternehmen trifft das sogar noch deutlicher zu. Allerdings: Ein professionell geplanter und begleiteter Markteintritt ist Erfolgsfaktor Nummer 1. Ende 2000, zum 50-Jahr-Jubiläum der diplomatischen Beziehungen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik China, wurde das Swiss Center Shanghai (SCS, www.swisscenters.org) gegründet. Heute ist die Nonprofit-Organisation bei weitem der grösste Cluster von Schweizer Unternehmen in Asien. Die SCS-Experten blicken auf ein Jahrzehnt des Rekord-Wachstums zurück: «Das Swiss Center Shanghai hat mehr als 100 Schweizer Unternehmen dabei unterstützt, nach China zu expandieren. 20 Produktionsunternehmen und mehr als 30 Büros und Handelsfirmen wurden erfolgreich aufgebaut», berichtet SCS General Manager Zhen Xiao. Zu den SCS-Mitgliedern und Sponsoren zählen nicht nur internationale Unternehmen, sondern auch die Kantone Jura, Neuenburg, Freiburg, Wallis und Waadt. Der Swiss Center Cluster umfasst mehr als 35.000 Quadratmeter an Geschäfts- und Industrieflächen. Neben den Räumlichkeiten greift das Swiss Center Shanghai seinen Mitgliedern auch mit Government Relations, juristischer Beratung,



Nicolas Musy, Gründer China Integrated: «Schweizer Unternehmen haben enorm von Chinas Aufstieg profitiert: Die Schweizer Exporte und die positive Handelsbilanz haben sich in zehn Jahren verdreifacht.»

Management Services, Markteintritts-Strategien und einem Netzwerk von Experten unter die Arme. Durch all dies werden die Risiken eines Markteintritts minimiert und die Erfolgchancen optimiert: Die Büroflächen helfen dabei, die anfänglichen Investitionen überschaubar zu halten und Kosten zu reduzieren. Das professionelle Netzwerk des SCS und die Unterstützung im juristischen Bereich sowie im

Umgang mit Behörden sind Eckpunkte für erfolgreiches Wirtschaften im Reich der Mitte.

Appenzeller Musterbeispiel für eine erfolgreiche China-Expansion

Das Appenzeller Unternehmen KUK Electronic, ein führender Hersteller von Spulen und Elektronik mit mehr als 300 Mitarbeitern weltweit, ist ein SCS-Mitglied der ersten Stunde. Im Jahr 2003 wurde eine 100-Prozent-Tochtergesellschaft im Swiss Center gegründet. In der Niederlassung wird für die Märkte Fernost, Europa und die USA produziert. «Aufgrund des Erfolges unserer China-Niederlassung konnte KUK in den vergangenen acht Jahren im Durchschnitt ein Ertragswachstum von 15 Prozent verzeichnen», sagt Sandy Zhang, CEO von KUK China. Heute beschäftigt KUK im SCS-Workshop 100 Mitarbeiter. «Das Netzwerk und die Unterstützung der SCS-Experten war entscheidend für unsere Entwicklung in China, speziell wenn es darum geht, mit den lokalen Behörden zu arbeiten», so Zhang. «Wir blicken optimistisch in die Zukunft und wollen in den kommenden Jahren mit der Hilfe des SCS weiter wachsen.»

China Integrated: 20 Jahre Erfahrung

Auch der SCS-Servicepartner China Integrated (www.ch-ina.com), ein Unternehmen mit Schweizer Wurzeln und einem Erfahrungsschatz von mehr als 20 Jahren, hat beträchtlichen Anteil am erfolgreichen Markteintritt von KUK. Die Fachleute von China Integrated unterstützten das Appenzeller Unternehmen bei



der Planung und beim Aufbau der Shanghai-Niederlassung und betreuen die Firma nach wie vor. «Schlüsselfertig» werden die Projekte abgewickelt. Neben der Konzeption und Umsetzung von Fabriken und Büros bietet China Integrated auch Backoffice Support, CEO und CFO Services, Personalsuche, juristische Beratung und sogar Unterstützung in der chinesischen Medienarbeit an – alles, was ein europäisches Unternehmen in Fernost braucht.

«Schweizer Unternehmen haben enorm von Chinas Aufstieg profitiert: Die Schweizer Exporte und die positive Handelsbilanz haben sich in zehn Jahren verdreifacht», erklärt China Integrated Gründer Nicolas Musy, der seit mehr als 25 Jahren in der Metropole Shanghai lebt. «Das zeigt, dass keine Delokalisierung von der Schweiz nach China stattfindet. Im Gegenteil: Die sehr positive Handelsentwicklung schafft zusätzliche interessante Jobs in der Schweizer Wirtschaft.» SCS General Manager Zhen Xiao stimmt zu: «Das ist auch unsere Erfahrung im SCS: Die im Swiss Center gestarteten Produktionsunternehmen verkaufen mehr als 75 Prozent ihrer Waren in China.»

2011 wurden laut Zahlen der Eidgenössischen Zollverwaltung Waren im Wert von mehr als 14,7 Milliarden Schweizer Franken nach China (inkl. Hongkong) exportiert – ein Plus von 2,3 Milliarden im Vergleich zum Vorjahr. China trug damit von allen Märkten am meisten zum Schweizer Exportwachstum bei. «China ist der viertgrösste Importeur von Schweizer Waren, hinter Deutschland, den USA und Italien, vor Frankreich und Grossbritannien», so Musy. «Bei anhaltendem Trend wird China bereits in vier oder fünf Jahren der zweitgrösste Käufer von Schweizer Waren sein. Plötzlich werden wir in den Osten genauso wie in den Westen blicken müssen, um unsere Prosperität zu erhalten.»

Zukunftsperspektive: enormer Anstieg der Kaufkraft

Von 2000 bis 2010 stieg das Bruttoinlandsprodukt Chinas um vier Billionen US-Dollar auf insgesamt sechs Billionen. «Im laufenden Jahrzehnt wird das BIP in absoluten Zahlen noch stärker wachsen, und zwar um sechs Billionen auf insgesamt zwölf Billionen US-Dollar. Zum Vergleich: Bis 2012 werden Indien und Brasilien



Ex-Bundesrat Pascal Couchepin im Swiss Center Shanghai.

ihr BIP um jeweils eine Billion erhöhen, die USA um vier Billionen», erklärt Musy. Dazu kommt, dass sich die chinesische Mittelschicht in atemberaubender Geschwindigkeit vergrössert: «Experten erwarten, dass der Anteil der chinesischen städtischen Haushalte mit einem verfügbaren Jahreseinkommen zwischen 16.000 und 34.000 US-Dollar von nur sechs Prozent im Jahr 2000 auf 51 Prozent im Jahr 2020 wächst. Zudem wird die Zahl der städtischen Haushalte um 100 Millionen zunehmen. In nur zehn Jahren wird die Mittelschicht um das Zehnfache grösser», fasst Musy zusammen. «Diese Kombination aus starkem BIP-Wachstum und der regelrechten Explosion der Mittelschicht macht China für Schweizer und europäische Unternehmen ohne Zweifel zu der Geschäftschance schlechthin. China entwickelt sich nun zu jenem grossen Absatzmarkt, den sich alle schon seit 20 Jahren wünschen.»

Export-Dialog: Fuss fassen in China – Unterstützung durch das Swiss Center Shanghai

Mittwoch, 5. September 2012, 16.00 – 19.30 Uhr

China ist immer noch ein Markt mit einem starken Wachstum. Der Marktzugang ist schwierig und mit vielen Stolpersteinen verbunden. Das Swiss Center in Shanghai wurde im 2000 gegründet und hat in der Zwischenzeit vielen Schweizer KMU den Einstieg in den chinesischen Markt ermöglicht. Das Besondere am Swiss Center in Shanghai ist sein Angebot, dass ein KMU einerseits Unterstützung bei der Suche nach Partnern oder Kunden bekommt, gleichzeitig aber auch die Möglichkeit hat, sich bei Swiss Center einzumieten und so den Markt mit Unterstützung der Mitarbeiter des Swiss Centers vor Ort analysieren kann. Das Swiss Center Shanghai kann einem KMU auch eine eigene Werkstatt vermieten und ihm die gewünschte administrative Unterstützung anbieten. Besuchen Sie www.swisscenters.org für weitere Informationen zum Angebot des Swiss Center Shanghai oder www.chi-ina.com.

Programm

16.00 Uhr	Registrierung
16.15 Uhr	Begrüssung Margrith Neuenschwander, Leiterin Exportdienste, IHK St.Gallen-Appenzell
16.20 Uhr	China 2020 – Chancen und Risiken Nicolas Musy, Founding Partner China Integrated Co. Ltd. (in englischer Sprache)
16.50 Uhr	Swiss Center in Shanghai, Gateway für KMUs in China und Asien Zhen Xiao, General Manager (in englischer Sprache)
17.20 Uhr	Marktaufbau und eigene Produktionsstätte: China strategischer Standort für DGS Alfred Lichtensteiger, Verwaltungsrat DGS St.Gallen, und Andreas Müller, CEO von DGS St. Gallen
17.50 Uhr	SFS Markteinstieg in China und Asien Dr. Karl Stadler, Vizepräsident Verwaltungsrat SFS
18.20 Uhr	Fragen und Antworten mit allen Referenten Schlusswort Margrith Neuenschwander
anschl.	Apéro
Ort	IHK St. Gallen-Appenzell, Gallusstrasse 16, St. Gallen www.ihk.ch
Anmeldung	IHK St.Gallen-Appenzell Telefon 071 224 10 30 Fax 071 224 10 61, info@ihk.ch