

EXPANSION NACH CHINA, CHANCE ODER RISIKO? DIE WIRTSCHAFTSREGION CHENGDU IM WESTEN CHINAS

Das Reich der Mitte sorgt seit längerem für Aufsehen in den Schweizer Medien. Die vermehrten Fusionen und Übernahmen von Schweizer Firmen durch Chinesische Investoren kurbeln die Diskussion zusätzlich an. David gegen Goliath? Chance oder Risiko? Am vergangenen Montag hat das Züricher Beratungshaus Z-PUNKT CONSULTING gemeinsam mit der Swiss Chinese Chamber of Commerce, Greater Zurich Area und der Gesellschaft Schweiz-China zum FAR EAST HUB Wirtschaftsdialog im Zunfthaus zum Rüden in Zürich eingeladen.



Hans M. Huber (Verwaltungsrat Robotec Solutions Suzhou, Josef Hess (Vize-Direktor BAFU) und Matthias Zurfluh (CEO Z-PUNKT CONSULTING / FAR EAST HUB)

China Koryphäen Felix Sutter, Präsident der Swiss Chinese Chamber of Commerce, Dr. Thomas Wagner, ehemaliger Stadtpräsident von Zürich und Ehrenbürger der Städte Kunming, Dalian und Nanchang, Hans Huber, Aufsichtsrat Robotec Solutions Suzhou so wie Matthias Zurfluh, CEO der Z-PUNKT CONSULTING GmbH haben das Thema China mit Fokus auf den relativ unbekanntem Westen aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet. Einem erlesenen Kreis von hochkarätigen Gästen aus Wirtschaft und Politik wurde ein differenziertes Bild von China als Expansionsmarkt vermittelt. In einer kritischen Diskussion wurden Potentiale, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU's in China erörtert.

Trotz teils differenzierter Einschätzungen der Referenten war man sich insgesamt einig: China bewegt sich nach wie vor und kann Schweizer KMU's unter Umständen enorme Chancen bieten. Insbesondere vor dem Hintergrund der „Go-West“ Strategie der Chinesischen Zentralregierung in Peking, und der damit verbundenen Seidenstrasse Initiative wird China's Westen - so zum Beispiel die Wirtschaftsregion Chengdu - mit signifikanten Investitionsprogrammen gezielt infrastrukturell erschlossen und nachhaltig zu einer der bedeutendsten Wirtschaftsmetropolen entwickelt. Für Schweizer KMU's eröffnen sich dadurch neue Chancen und Märkte mit grossem Potential. Trotzdem ist man sich einig, eine Expansion nach China ist nie einfach und auch nicht für jedes Unternehmen ein sinnvolles Unterfangen. Zentrale Faktoren für eine langfristig erfolgreiche Ansiedlung sind u.a. die passende Standortwahl, der lokale Zugang zu Netzwerken, ein bewusster und empathischer Umgang mit der Chinesischen und Westlichen Kultur und die Erschliessung des Chinesischen Binnenmarktes.

Enorme Investitionsprogramme der Chinesischen Zentralregierung, Fusionen & Übernahmen, wie sind diese Entwicklungen zu bewerten und vor allem wie sollen KMU's damit umgehen, was sollen sie davon halten? David versus Goliath? Spielball oder Pacemaker? Aktion oder Reaktion? – Aus einer makroökonomischen Perspektive auf die langfristige Entwicklung unserer Gesellschaft und Volkswirtschaft steht eines fest: Es hilft nichts, die Augen vor den aktuellen Entwicklungen zu verschliessen. Bedenken sind berechtigt, nichts desto trotz hat Europa aber guten Grund, sich mit China aktiv auseinanderzusetzen und sich der sich schnell verändernden Situation zu stellen, denn wie bereits der ehemalige deutsche Bundeskanzler Willy Brandt sagte: „Der beste Weg die Zukunft vorauszusagen ist, sie zu gestalten“. So erhöhen wir unsere Chancen, künftig aktiver Teil des Spiels und nicht einfach nur Spielball zu sein.