



Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 107'049  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 871.1  
Abo-Nr.: 1093173  
Seite: 2  
Fläche: 74'713 mm<sup>2</sup>

**YANG YUMING** - Der in der Uhrenbranche aktive chinesische Unternehmer lebt seit über 30 Jahren in der Schweiz und kennt beide Wirtschaftssysteme bestens.

## «In China gibt es Platz für alle»



Yang Yuming lebt seit über 30 Jahren in der Schweiz und ist ein perfektes Beispiel für eine erfolgreiche Integration.

Interview: Béatrice Tille

**Gewerbezeitung:** Wie sind Sie in die Schweiz gekommen?

■ **Yang Yuming:** Ich kam 1980 nach Genf, um dort zu studieren. Ich wollte die westliche Welt kennenlernen, um dann meinem Land und seiner Wirtschaft besser dienen zu können. Als Absolvent des Genfer Hochschul-Instituts für internationale Studien und Entwicklung untersuchte ich die Schweizer Uhrenindustrie und ihre Beziehungen mit China. Dieser Beitrag wurde sehr geschätzt und führte mich in die Welt der Uhrmacherei. Ich arbeitete als Berater für die Swatch Group und gründete 1986 eine Firma im Wallis. Im Jahr 2000

übernahm ich die Firma Nouvelle Onivia in Pruntrut, wo wir mit zehn Mitarbeitenden Uhrenkomponenten herstellen. Kurz: Ich blieb in der Schweiz. Natürlich pflege ich noch immer enge Beziehungen zu meinem Herkunftsland, weil ich regelmässig für Geschäftsreisen nach China fliege. Die Komponenten, die wir herstellen, sind für Schweizer Uhren bestimmt. Die Hälfte von ihnen findet den Weg nach China.

**«FRIEDLICHE ARBEIT  
MIT MOTIVIERTEN MENSCHEN - DAS MAG ICH**

**AN DER SCHWEIZ.»**

*Es wird oft gesagt, die Schweizer seien die Meister der Uhrmacherei - Mythos oder Realität?*

■ Das ist wirklich so. Jede Nation hat ihre Stärken. Die Chinesen sind sehr gut in der Miniaturfertigung, mit einem überlieferten Know-how aus den Bereichen Porzellan, Malerei und Seide. Darin sind die Schweizer weniger gut. Dafür verfügen sie in der Uhrmacherei über Fähigkeiten, Erfahrung und Kompetenzen, die erreicht sind. Die Schweizer zielen auf Qualität - im Unterschied zu China, welches die Menge im Auge hat und Produkte für den Massenmarkt



produziert.

### In der Schweiz ist der Patron noch nahe

*Welche Unterschiede sehen Sie zwischen der Arbeit der chinesischen und jener der Schweizer Unternehmer?*

■ In der Schweiz ist die überwiegende Mehrheit der Unternehmen, die in der Uhrenbranche aktiv sind, KMU. Der Patron ist hier sehr nahe an den Bedürfnissen der Mitarbeitenden in der Produktion. In China gibt es – auch in kleinen Strukturen – diese Nähe zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern nicht. Unternehmen sind sehr hierarchisch aufgebaut, das Arbeitsumfeld viel angespannter. Dies wirkt sich schädlich auf die Produktivität aus. Es ist dieses Klima der friedlichen Arbeit mit motivierten Mitarbeitern, das ich in der Schweiz so sehr zu schätzen weiss.

Ein weiterer, sehr wichtiger Unterschied zwischen den beiden Ländern ist das administrative System. China ist immer noch stark politisiert – mit dem Ergebnis, dass es administrative Endlosschleifen produziert. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wenn Sie ein Unternehmen aufbauen wollen, müssen Sie 40 Büros besuchen, um die erforderlichen Bewilligungen zu erhalten. Und dann sind Sie gezwungen, als Unternehmer die Hälfte Ihrer Zeit dafür einzusetzen, Beziehungen mit lokalen Verwaltungsbeamten zu pflegen, welche Ihnen wiederum ohne jeden Grund einen Knüppel zwischen die Beine werfen können.

*Was halten Sie vom Thema einer Produktionsverlagerung nach China, das in der Schweiz breit diskutiert wird?*

■ Meine Position ist nuanciert. Die Möglichkeit der Verlagerung hängt weitgehend von der Branche ab, in der ein Unternehmen tätig ist. Dies

ist eine Option für diejenigen, die ihre Produkte für einen Massenmarkt herstellen wollen und deren Herstellung mehr oder weniger einfach ist. Für die Schweizer Uhrenindustrie ist dies nicht der Fall. Die Schweiz verfügt nicht über die notwendige Infrastruktur, um Massenware zu produzieren. Die hiesigen Arbeitnehmer sind sehr qualifiziert – und damit teuer. Es macht überhaupt keinen Sinn, bestens ausgebildete Mitarbeiter einzusetzen, um sehr einfache Tätigkeiten auszuführen. In meinem Fall kommt ein Wegzug meiner Firma nach Asien nicht in Frage. Am Ende kommt es bei der Frage «Outsourcing oder nicht» darauf an, ob ein Unternehmen seine Forschung und Entwicklung finanzieren kann oder nicht.

### Englisch ist nicht allzu weit verbreitet

*Welche Chancen gibt es für Schweizer KMU in China? Und in welchen Bereichen?*

■ Die Schweizer KMU verfügen durch ihr technologisches Know-how über Fähigkeiten, welche für die Chinesen interessant sind. Dies vor allem in den Bereichen Energie und Umweltschutz. Für innovative und qualitätsorientierte Schweizer Unternehmen ist die Zeit gekommen, sich im Ausland zu profilieren. Es gibt Platz für alle in China!

### «CHINA PRODUZIERT NOCH IMMER ADMINISTRATIVE ENDLOSSCHLEIFEN.»

*Mit welchen Hindernissen sind Schweizer Unternehmer im chinesischen Markt konfrontiert?*

■ Davon gibt es viele. Angefangen mit der Sprachbarriere. Entgegen der landläufigen Meinung ist Englisch in China nicht allzu weit verbreitet.

Sobald Sie die grossen Städte verlassen, sind die Menschen der Sprache Shakespeares nicht mächtig. Es gibt auch die administrativen Hürden, die ich bereits erwähnt habe. Viele Schweizer KMU scheuen auch davor zurück, sich in China finanziell zu engagieren. Dies ist verständlich, weil sie dort niemanden kennen. Und dann muss man sich auf eine ganz andere Mentalität einstellen. Chinesische Arbeiter werden nicht so sehr in die Details gehen wie Schweizer Mitarbeiter. Ein Beispiel: Ich hatte die Gelegenheit, ein Schweizer Unternehmen mit Sitz in China zu besuchen, das im Bereich Medizinalprodukte tätig ist. Alleine durch das Berühren des Materials konnte ich genau sagen, welche Komponenten in China hergestellt wurden und welche aus der Schweiz kamen! Mit diesem deutlichen Unterschied in der Art zu arbeiten umzugehen, ist für Schweizer Unternehmer nicht einfach.

### «ES MACHT KEINEN SINN, BESTENS QUALIFIZIERTE MENSCHEN SEHR EINFACHE TÄTIGKEITEN AUSÜBEN ZU LASSEN.»

*Was raten Sie Schweizer KMU unter diesen Umständen?*

■ Schweizer KMU, die Geschäfte in China machen wollen, sollten dies nie alleine tun. Sie müssen sich untereinander austauschen, sich zusammenschließen und den Markt gemeinsam beobachten. Kurzum: Einigkeit macht stark. Eine weitere Anforderung: Sie müssen chinesische Partner finden, die den Westen kennen. Diese werden nützlich sein, um sprachliche, administrative und organisatorische Hürden zu überwinden. Handelskam-



Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 107'049  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 871.1  
Abo-Nr.: 1093173  
Seite: 2  
Fläche: 74'713 mm<sup>2</sup>

mern und Plattformen wie das Swiss Center Shanghai, welche den Schweizer Unternehmen den Eintritt in den chinesischen Markt erleichtern, haben absolut ihre Daseinsberechtigung.

*Das Umsatzwachstum für Schweizer Uhren in China beschleunigt sich laufend. Wie erklären Sie dieses Phänomen?*

■ Seit mittlerweile zehn Jahren sind die Geschäfte für Schweizer Luxus-Uhren in China immer voll. Dies ist vor allem auf den massiven wirtschaftlichen Aufschwung zurückzuführen, den das Land derzeit erlebt. Das Reich der Mitte zählt heute eine Menge von «neuen Reichen». Eine Schweizer Uhr am Handgelenk zu tragen, ist in China ein Symbol für den Erfolg. Damit unterstreicht man seinen sozialen Status.

## «SCHWEIZER KMU BRAUCHEN CHINESISCHE PARTNER, DIE DEN

## WESTEN KENNEN.»

### Mittelfristig optimistisch

*Doch ist das «chinesische Wunder» nun gefährdet, gar vorbei, wie von einigen Kommentatoren behauptet wird?*

■ Mittelfristig bin ich optimistisch. Die Regionen entlang der Küste – ein Drittel Chinas – sind heute hochentwickelt. In den anderen zwei Dritteln schlummert immer noch ein grosses Potenzial. Es ist jedoch schwierig, die wirtschaftliche Entwicklung Chinas auf lange Sicht zu kommentieren. Ich sehe zwei Gefahren: Äusserlich wird China im Kontext der Globalisierung verändert. Seine Entwicklung kann sich den herrschenden wirtschaftlichen und politischen Zwängen nicht entziehen. Innenpolitisch hat mein Land entschieden, sich durch wirtschaftliche Reformen zu modernisieren. Darauf sollten politische Reformen folgen, welche den Unternehmen zugutekommen sollten. Diese müssten die administrativen Hindernisse reduzieren und dem privaten Sektor mehr Freiheit bringen.