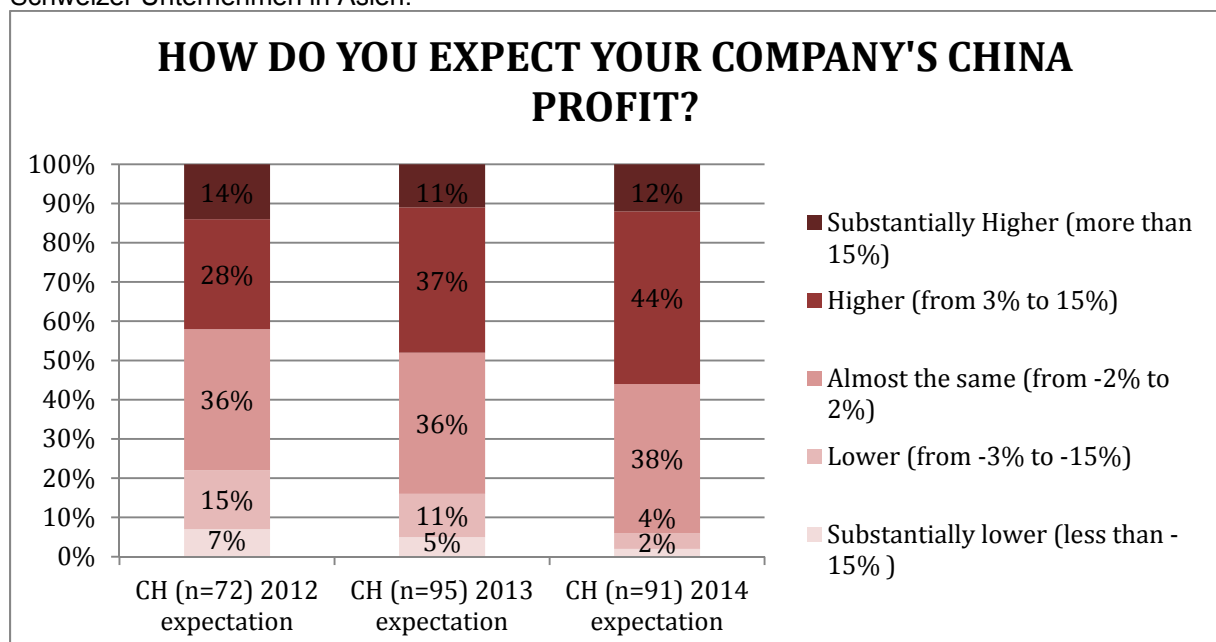


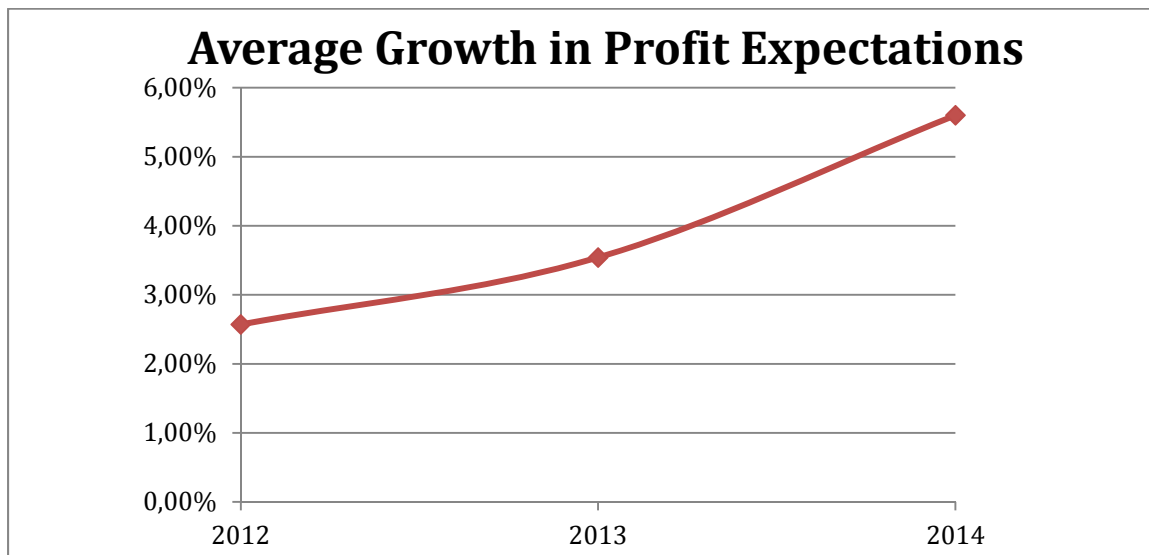
PRESSEINFORMATION

Schweizer Unternehmen in China besonders erfolgreich

- Das Jahr 2014 soll für Schweizer Firmen in China wachsende Umsätze und Profite bringen: **Eidgenössische Unternehmen erwarten ein Profitwachstum von 5,6% im Jahresvergleich**, so die aktuelle Studie „Business in China 2014“.
- China wird immer mehr zum Nährboden für KMU-Erfolge: **Schweizer KMU erzielen bessere Ergebnisse als grössere Firmen.**
- Schweizer Unternehmer sind weiterhin am zuversichtlichsten im Hinblick auf die kommenden fünf Geschäftsjahre. **Fast zwei Drittel der Schweizer Firmen planen stärkere Investitionen in China.**
- Personalsuche bleibt grösste Herausforderung. **Chinesische private Unternehmen werden zu den stärksten Konkurrenten.**

Shanghai (21. August 2014) – Das Jahr 2014 soll für Schweizer Firmen in China beschleunigtes Wachstum von Umsätzen und Profiten bringen. Die Erwartungen bezüglich jährlichem Profitwachstum haben sich seit 2012 verdoppelt, wie eine aktuelle Studie des Swiss Center Shanghai (SCS), China Integrated und der China Europe International Business School (CEIBS) ergibt. „Heuer erwarten die Schweizer Unternehmen in China im Durchschnitt ein Profitwachstum von 5,6% im Vergleich zum Vorjahr. Derselbe Wert lag 2013 bei 3,54% und 2012 bei 2,57%“, berichtet Nicolas Musy, Managing Director der Nonprofit-Organisation Swiss Center Shanghai, dem grössten Cluster von Schweizer Unternehmen in Asien.

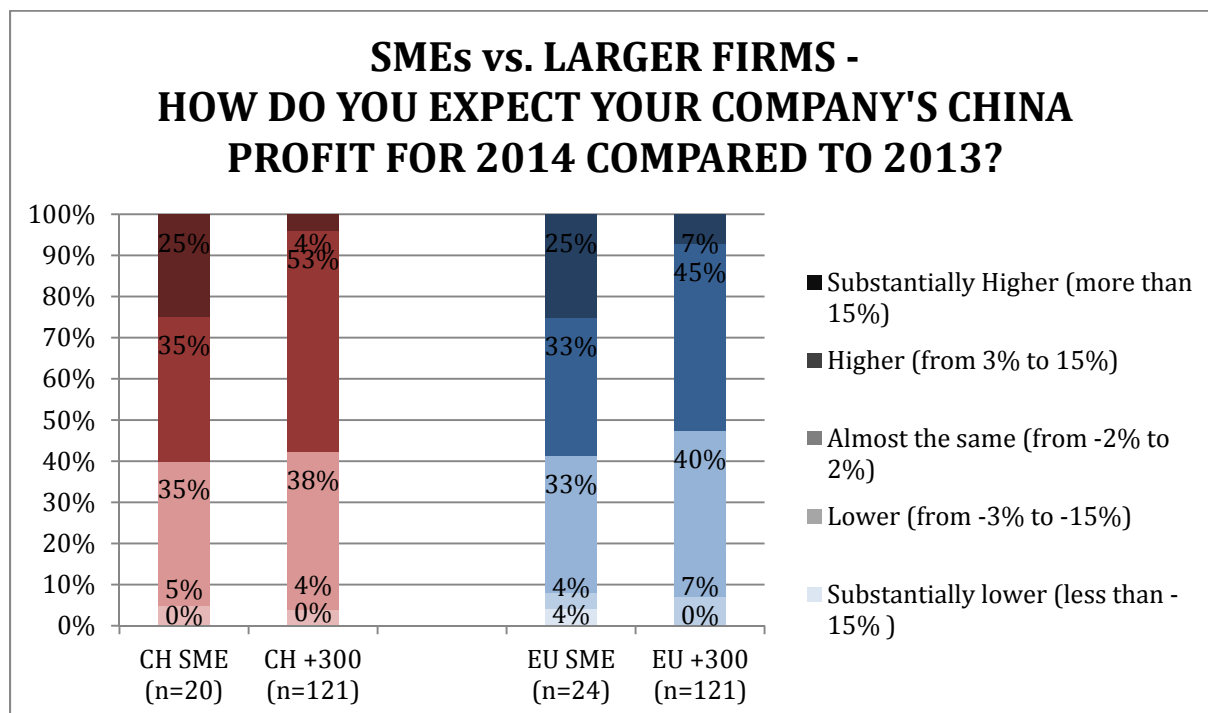




KMU mit überraschend guten Ergebnissen

China wird immer mehr zum Nährboden für den Erfolg von KMU. „Noch nie haben Schweizer und europäische KMU einen so hohen Anteil ihres Umsatzes in China generiert“, sagt Musy.

In der Studie wurden Unternehmen mit weniger als 300 Angestellten weltweit als KMU eingestuft. Im Durchschnitt erwarten sowohl kleinere als auch grössere Unternehmen im Jahr 2014 ein Umsatz- und Profitwachstum. Musy: „Entscheidungsträger von KMU erwarten aber ein signifikant stärkeres Profitwachstum als ihre Kollegen in Grossbetrieben.“

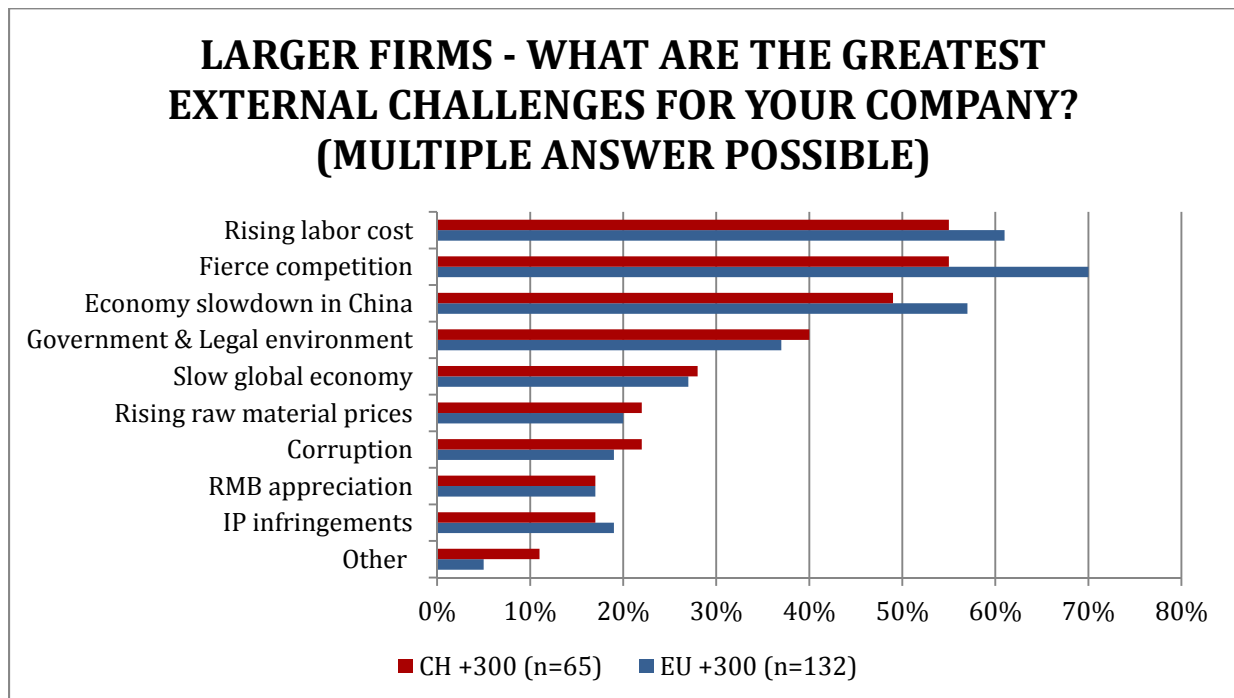
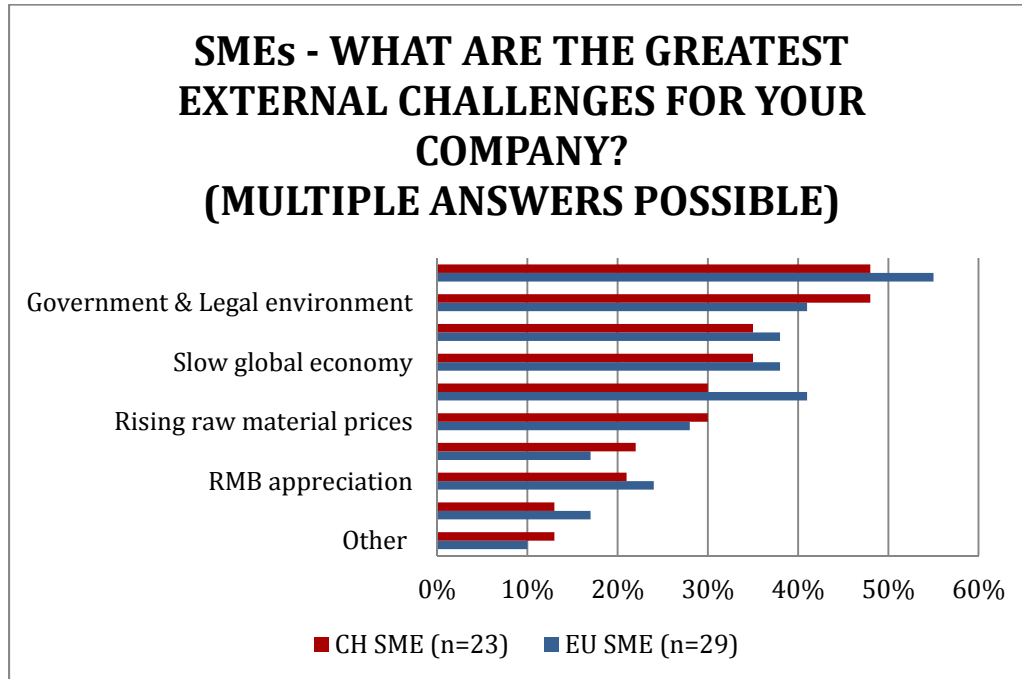


Mit mehr als 1000 Antworten ist die "Business in China 2014" Studie die grösste jährliche Umfrage dieser Art. Im Gegensatz zu anderen Umfragen werden neben ausländischen Unternehmen in China auch chinesische Unternehmen befragt. Antworten von nicht weniger als 104 beteiligten Schweizer Unternehmen geben einen guten Überblick über die Schweizer Geschäfte in China.

Umfeld für KMU weniger kompetitiv?

“Ein möglicher Grund für das gute Abschneiden von KMU ist, dass das wirtschaftliche Umfeld für sie etwas weniger kompetitiv ist”, erklärt Nicolas Musy. In der Umfrage gaben im Vergleich zu Managern von Grossunternehmen die KMU-Entscheidungsträger auch weniger oft an, dass „**Starke Konkurrenz**“ zu den bedeutendsten externen Herausforderungen gehört.

Überhaupt werden externe Herausforderungen mit Ausnahme von „**Regierung und Gesetzgebung**“ von KMU als weniger schwerwiegend eingeschätzt. Zum Beispiel halten 60% der Grossunternehmen „**Wachsende Lohnkosten**“ für eine Herausforderung, bei den KMU nur 50%.

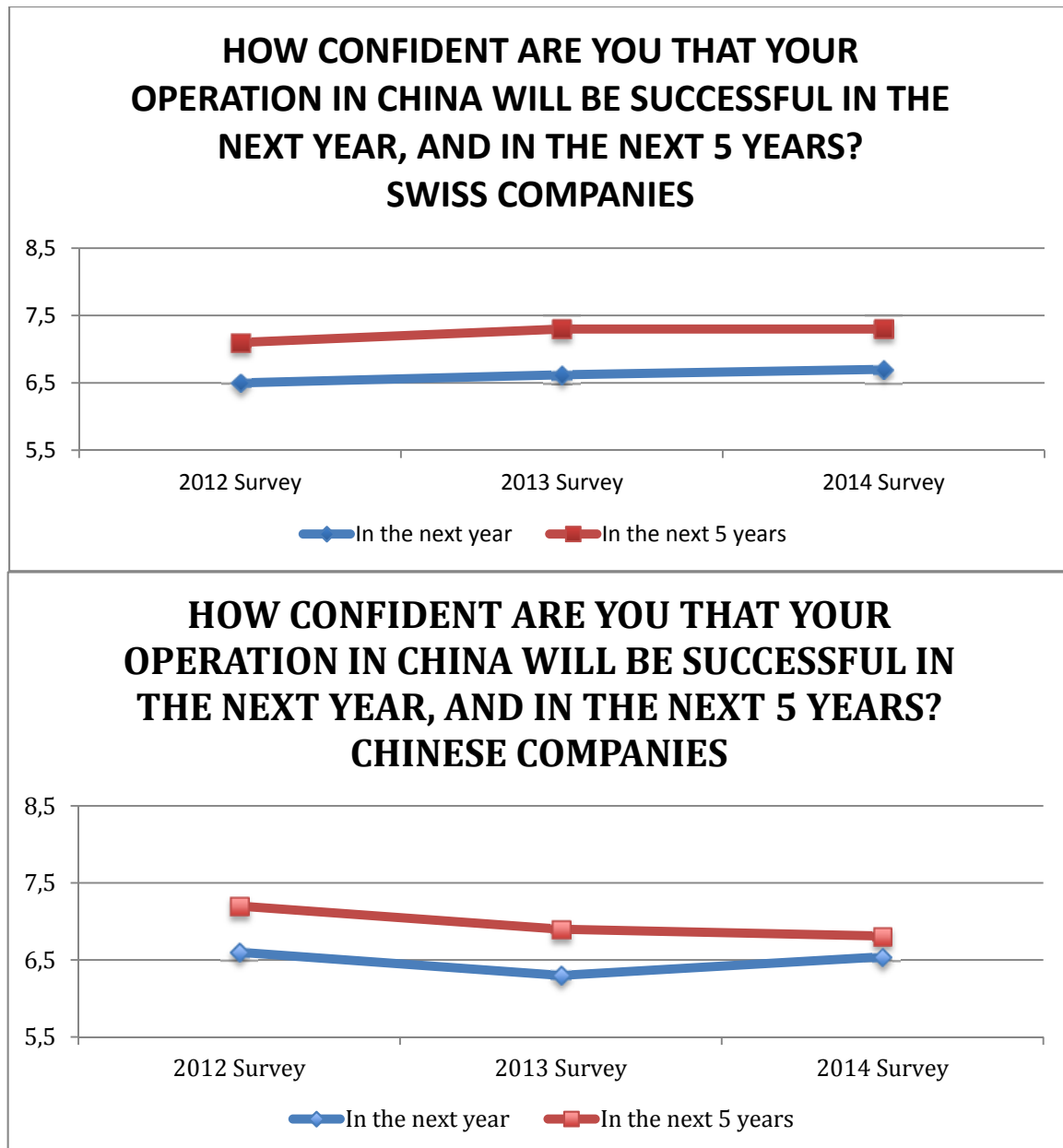


Musy: “Dieses niedrigere Level an externen Herausforderungen kann mit einer spezifischen Eigenschaft von vielen KMU zu tun haben: der Fokus auf Nischen.“ Tatsächlich ist Chinas Massenmarkt sehr attraktiv, aber auch sehr hart umkämpft, während Nischenmärkte viele Chancen bieten.

64% der Schweizer Unternehmen planen stärkere Investitionen in China

„Bei den wachsenden Profiten und Umsätzen ist es nicht überraschend, dass Schweizer Unternehmen stärkere Investitionen planen und China immer mehr zu einer der wichtigsten Destinationen wird“, analysiert Musy. 64% der befragten Schweizer Firmen planen 2014 eine Erhöhung der Investitionen in China, für mehr als die Hälfte ist das Reich der Mitte eine der drei wichtigsten Märkte für Investitionen.

Darüber hinaus sind die Schweizer Befragten weiterhin die zuversichtlichsten – vor allem auf lange Sicht.

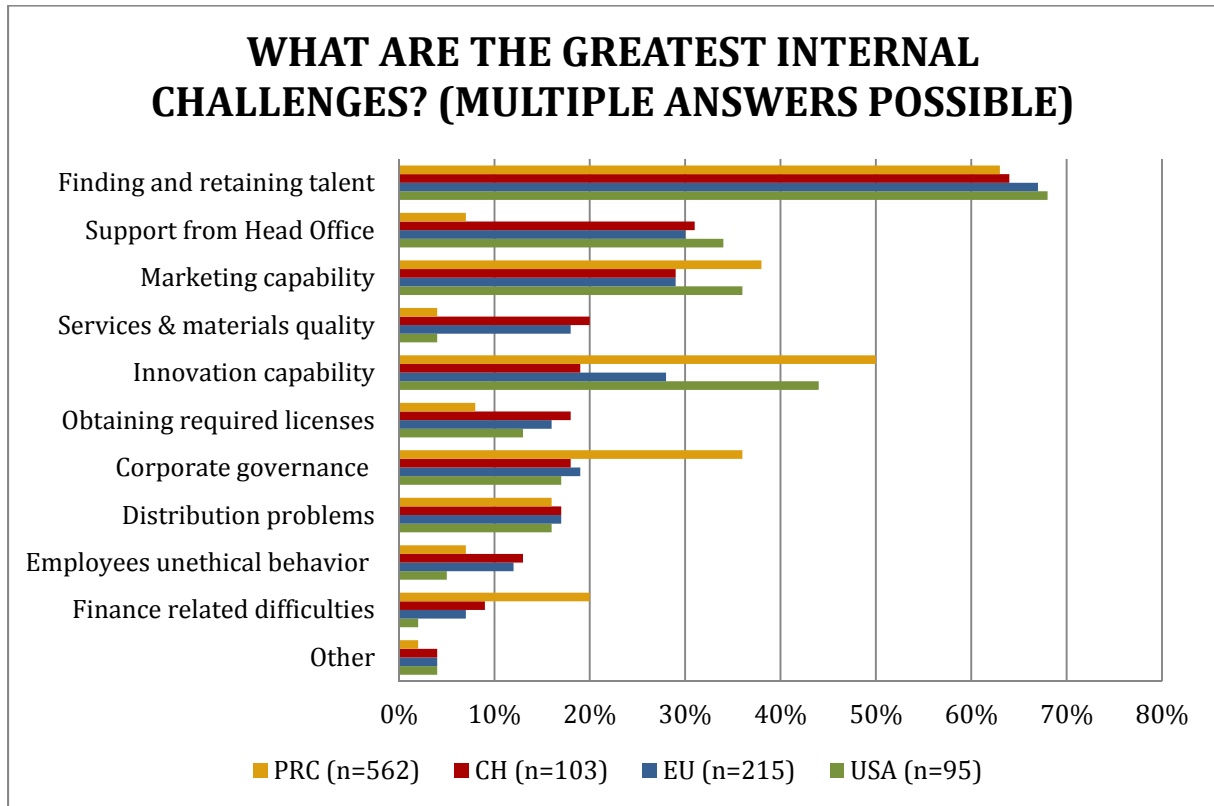


Fehlendes Verständnis in den Firmenzentralen

Die grösste Herausforderung für die Schweizer Manager in China bleibt weiterhin die Personalsuche. „Das Personalwesen bleibt der zentrale Erfolgsfaktor, genau wie in den sieben Jahren zuvor, in denen wir diese Studie umgesetzt haben“, so Musy. Die Suche nach geeignetem Personal scheint aber ein wenig einfacher geworden zu sein: 60% der Schweizer Befragten sehen in der Personalsuche eine grosse Herausforderung, im Vorjahr waren es noch 80%.

Zum zweiten Mal nacheinander ist **„Fehlendes Verständnis und Unterstützung vom Firmensitz“** die zweitgrösste Herausforderung für internationale Firmen. Auffassungsunterschiede zwischen der Fernsicht

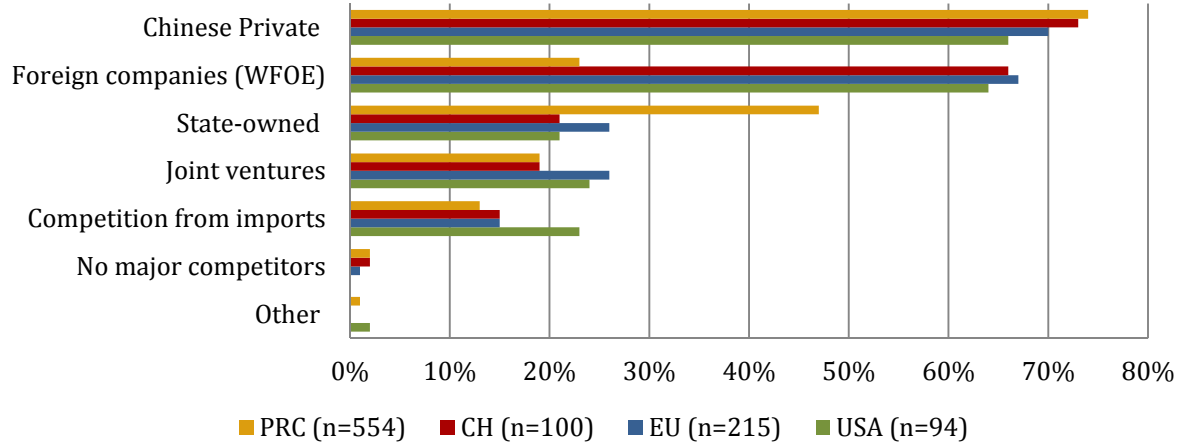
auf China und dem Arbeiten vor Ort sind offensichtlich. Musy: „Es ist ungemein wichtig, diese Auffassungsunterschiede zu überbrücken, um die positive Entwicklung von Schweizer Unternehmen in China voranzutreiben.“



Chinesische Privatunternehmen sind grösste Konkurrenten

Interessanterweise sehen internationale Firmen in China die lokalen, privaten Unternehmen als ihre grössten Konkurrenten. Im Vergleich zu den Vorjahren, als sich die internationalen Firmen noch gegenseitig als grösste Konkurrenz wahrnahmen, ist das eine markante Veränderung. Auch chinesische Unternehmen sehen private chinesische Unternehmen bei weitem als wichtigste Gegenspieler. Musy: „Die Konkurrenzkampf mit privaten chinesischen Unternehmen wird noch stärker werden, da die Regierung in Peking den privaten Sektor im Rahmen ihrer Reformagenda mit verschiedenen Anreizen fördert.“

WHO ARE YOUR MAJOR COMPETITORS IN CHINA? (MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE)



Bildunterschrift: Greift den Schweizer KMU in Fernost unter die Arme: Das Swiss Center Shanghai hat kürzlich das "SCS Machinery, Trade and Business Center" in der Pilot-Freizone Shanghai eröffnet.

Bildquelle: swisscenters.org

Über das Swiss Center Shanghai (SCS): Das SCS, eine Plattform zur Unterstützung Schweizer Unternehmen in China und Asien, wurde im Jahr 2000 gegründet. Es ist heute bei weitem der grösste Cluster von Schweizer Firmen in Asien mit einer einzigartigen Erfahrung im Markteintritt, in der Expansion und im operativen Controlling in China. Das SCS bietet seinen Mitgliedern nicht nur Geschäfts- und Büroflächen, sondern auch Government Relations, Sekretariat und Marketing-Unterstützung sowie ein breites Netzwerk an Experten. SCS hat mehr als 200 Betriebe in China unterstützt – sowohl KMU als auch Grossunternehmen. Dabei haben die Experten des SCS unter anderem 20

Produktionsunternehmen und mehr als 30 Büros und Vertriebsfirmen in China aufgebaut. Für weitere Informationen, besuchen Sie bitte: www.swisscenters.org.

Pressekontakt:

Bernhard Hagen

Tel: +43-664-7348-3730

press@swisscenters.org