

## Chronologie

1. Oktober 1949	Gründung der Volksrepublik China
1950–1953	Koreakrieg, Intervention der Chinesen
1956–1957	Kampagne der „Hundert Blumen“
1958	Der „Grosse Sprung vorwärts“
1959	Aufstand in Tibet; Flucht des Dalai Lama nach Indien
1959–1961	Die „3 bitteren Jahre“ (Rezession, Hungersnot)
1960–1961	Bruch mit der UdSSR; Abzug der sowjetischen Techniker
1966–1976	Kulturrevolution
1971	Beitritt Chinas zur UNO (Übernahme des Vetorechts von den Nationalchinesen)
1972	US-Präsident Nixon in China
1976	Tod Zhou Enlais; Tod Mao Zedongs; Sturz der „Viererbande“
1977	Rückkehr Deng Xiaopings
1978 (Dezember)	Lancierung der Politik der Öffnung und der Wirtschaftsreformen.
1978 (Nov.) – 1979 (März)	„Pekinger Frühling“
1982	Deng Xiaoping kommt an die Macht
1984	„Sino-British Declaration on the Question of Hong Kong“
1987	Sino-portugiesisches Abkommen (Rückgabe Macaos an China im Jahr 1999)
1989	Unterdrückung der Studentendemonstrationen („Tiananmen“)
1992	Neulancierung der Wirtschaftsreformen durch Deng Xiaoping
1997	Tod von Deng Xiaoping. Rückgabe Hongkongs an China (1.7.1997)
1999 (1.10.)	Fünzigster Jahrestag der Gründung der Volksrepublik
1999 (20.12.)	Rückgabe Macaos an China

Mit dem damit erworbenen Recht, in China eine Landesebene-Jurisdiktion auszuüben, reihte sich die Schweiz in die Reihe der Kolonialmächte ein, die sich diese Vorrechte für ihre Bürger schon Mitte des 19. Jahrhunderts erworben hatten. Die Schweiz war das letzte Land, das für seine Bürger in China diese Rechtsbevorzugungen erhalten hat. Man kommt nicht darum herum, dies als historischen Anachronismus zu bezeichnen, stammen doch die Extraterritorialitätsprivilegien aus der Epoche der ungleichen Verträge im 19. Jahrhundert, die im Gefolge des Erwachens des chinesischen Nationalismus und Republikanismus im Ersten Weltkrieg ihrem Ende zugeing. Unter Verweis auf die politische und rechtliche Unsicherheit in China hielten die Westmächte, und mit ihnen die Schweiz, jedoch an diesen Vorrechten fest.

Im Gefolge des Sino-Schweizerischen Vertrages wurden die diplomatischen Beziehungen etabliert. 1919 wurde eine chinesische Mission in Bern eröffnet. 1921 wurde die neue Schweizerische Handelsagentur in Shanghai in ein Generalkonsulat umgewandelt, das 1932 zu einer vollen diplomatischen Vertretung aufgewertet wurde.

Ohne sich nach 1925 um die Frage der Anerkennung einer der beiden Bürgerkriegsparteien (Kuomintang und Kommunisten) zu kümmern und ohne zu den Ereignissen in China Stellung zu nehmen, sah sich die Schweiz defacto in der Situation, in Bern mit der nationalchinesischen Mission weiterzuarbeiten. Dies kam einer stillschweigenden Anerkennung der Kuomintang gleich. Diese de-facto-Anerkennung dauerte bis 1949 an.

Während der japanischen Besetzung wurden die Beziehungen zur Nationalregierung in China durch die herrschenden Umstände praktisch unterbrochen. Denn als Chiang Kaishek sich 1937 vor den heranrückenden Japanern nach Chonquing zurückzog und ihm die meisten diplomatischen Vertretungen folgten, belies die Schweiz ihre Vertretung in Shanghai, um den Schutz der China-Schweizer und ihrer Interessen weiterhin wahrnehmen zu können. Die Schweizer Vertretung in Shanghai übernahm auch Schutzmichtaufgaben für Angehörige jener Länder, die sich mit der Besatzungsmacht Japan im Krieg befanden.

Nach der Niederlage der Japaner, eröffnete die Schweiz 1945 in der neuen Hauptstadt der nationalchinesischen Regierung, Nanking, eine Gesandtschaft.

1945–1950 waren dann die bestimmenden Jahre für den Wandel in den diplomatischen und konsularischen Beziehungen der Schweiz mit China. Zwei Meilensteine waren dabei wichtig:

- Als eines der letzten Länder gab die Schweiz nach dem Krieg ihre Extraterritorialitätsrechte auf. Dies bedeutete, dass Schweizer Bürger, Unternehmungen und Vereinigungen in China fortan der chinesischen Rechtsprechung unterstanden.
- Als Vorbote einer Anerkennung der Volksrepublik leistete die Schweiz 1949 dem Aufruf der Kuomintang, die diplomatischen Vertretungen in Nanking nach Taiwan zu verlegen, keine Folge.



August 1974 in Beijing: Deng Xiaoping and Federal Councillor Pierre Graber (Foreign Minister).

## II. Beziehungen mit der Volksrepublik China

### Diplomatische Beziehungen: Von der Anerkennung der Volksrepublik bis zur Gegenwart

*Le Président de la Confédération Suisse a l'honneur d'informer Son Excellence Monsieur le Président Mao Tsé Toung que le Conseil fédéral a décidé de donner suite à la lettre du 4 octobre par laquelle le Gouvernement central de la République populaire a attiré son attention sur l'intérêt que présenterait pour les deux pays l'établissement de relations diplomatiques. Il a reconnu aujourd'hui de jure le Gouvernement central de la République populaire chinoise avec lequel il est prêt à établir des relations diplomatiques. Il saisit cette occasion pour former le vœux que continuent à l'avenir les excellentes relations qui ont toujours existées entre la Chine et la Suisse.*

Mit diesem Telegramm vom 17. Januar 1950 informierte Bundespräsident Max Petitpierre den Vorsitzenden der Zentralen Volksregierung, Mao Tse-tung, über den bundesrätlichen Entscheid zur de-jure-Anerkennung der Volksrepublik. Am selben Tag zitierte Bundespräsident Petitpierre den Gesandten der nationalchinesischen Regierung zu sich, um ihm mitzuteilen, dass sein Mandat beendet sei. Damit wurde ein diplomatischer Akt besiegelt, der in den diplomatischen Annalen der Schweiz in Bezug auf die eigenständige und rasche Entscheid-

findung als einmalig gilt und, angesichts seiner Tragweite, für die Schweiz als ausserordentlich zu bezeichnen ist. Acht Monate nach der Anerkennung wurden am 14. September die diplomatischen Beziehungen offiziell aufgenommen.

Die Bedeutung des schweizerischen Vorgehens zu einer frühen Anerkennung ist auch daran zu messen, dass die Schweiz (wohlweislich aufgrund der bundesrätlichen Überzeugung, dass die völkerrechtlichen Bedingungen für eine Anerkennung erfüllt sind und dass sich insbesondere die von der Regierung der Volksrepublik ausgeübte Staatsgewalt über beinahe das gesamte chinesische Territorium ausdehnt) von der üblichen Praxis der Anerkennung von Staaten statt Regierungen abwich. Es handelte sich um eine ausdrückliche Anerkennung der Regierung der Volksrepublik. Und zur Etablierung diplomatischer Beziehungen mit der Volksrepublik mussten die Beziehungen zur nationalchinesischen Kuomintang abgebrochen werden.

Die Schweiz gehörte zu den ersten westlichen Ländern, die die Volksrepublik anerkannten. Ebenfalls im Monat Januar 1950 – aber vor der Schweiz – haben in der westlichen Hemisphäre Grossbritannien, Dänemark, Norwegen und Schweden die Volksrepublik anerkannt. Es war eine Mischung von politischen sowie wirtschaftlichen Interessen und von politischer Weitsicht einzelner Akteure, welche die Schweiz in der damaligen komplexen internationalen Situation zu diesem Schritt führte.

Folgende Hauptgründe waren für das schweizerische Vorgehen bestimmend:

- Perzeption Chinas als künftige Regionalmacht;
- Erwartungen über wachsende Handelsbeziehungen;
- Wille zum Ausbruch aus den starren Fronten des Kalten Krieges;
- Wille zum Ausbruch aus der internationalen Isolation der Schweiz;
- Wille zum Schutz der in China lebenden Schweizer Staatsangehörigen und schweizerischer Wirtschaftsinteressen.

Dank der guten Kenntnisse, Analysefähigkeit und des realistischen Einschätzungsvermögens der damals für die Beziehungen zu China verantwortlichen Diplomaten bestand im Eidgenössischen Politischen Departement (EPD) eine differenzierte Betrachtungsweise über die Verhältnisse in China. Im EPD wurden die Schwächen der Kuomintang ebenso gut verstanden wie das Potential Chinas als künftige Regionalmacht.

Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelten sich der Ferne Osten im Allgemeinen und China im Speziellen zusehends zum Zentrum des Kalten Krieges und der Auseinandersetzung zwischen der UdSSR und den USA. Die Schweizerische Diplomatie war nicht geneigt, sich in den Strudel des alles dominierenden Ost-West-Konfliktes ziehen zu lassen, sondern beanspruchte für sich eine neutrale Drittposition. Sie befand sich dabei in einem Balanceakt. Es musste darauf geachtet werden, sich seitens der westlichen Mächte nicht dem Vorwurf unüberlegten Opportunismus auszusetzen und von China nicht ins Lager des anti-kommunistischen Blocks eingereiht zu werden. Berichte und Analysen des EPD zeigen, dass vielschichtige machtpolitische, ideologische, wirtschaftliche und strategische Aspekte der Entwicklung Chinas im Spannungsfeld des Kalten Krieges die aussenpolitische Betrachtungsweise in Bern bestimmten.

Die Schweiz hat trotz ablehnender Haltung der Westmächte (Ausnahme England) und nationalchinesischer Warnung vor der kommunistischen Gefahr die Frage der Anerkennung der Volksrepublik eigenständig vorangetrieben. Die Notwendigkeit, aus der Isolation, in der sich die Schweiz nach dem Zweiten Weltkrieg befand, auszubrechen und aussenpolitisches Profil zu erlangen, dürfte für das entschiedene Vorgehen bestimmend gewesen sein.

Mit einem Rückblick auf die Chronologie der Ereignisse im Jahre 1949 lassen sich die einzelnen Schritte, die schliesslich zur Anerkennung der Volksrepublik führten, wie folgt nachvollziehen:

\* Anfangs 1949: Starke Bedrängnis der Tschiang-Kaischek-Kuomintang-Regierung in Nanking. Rückzug nach Kanton am 22. April und auf Formosa am 8. Dezember.

\* 19. Januar: Aufruf des nationalchinesischen Aussenministeriums an die diplomatischen Missionen, mit der Kuomintang aus Nanking wegzuziehen. Die Schweiz leistete dem Aufruf keine Folge. 18 Postenchefs verblieben in – am 23. April gefallen – Nanking, darunter auch der schweizerische Geschäftsträger (seit Januar war die Schweiz nur noch durch einen Geschäftsträger a.i. bei der Kuomintang-Regierung vertreten).

\* 1. Oktober: Proklamation der Volksrepublik.

\* 4. Oktober: Schreiben von Aussenminister Zhou Enlai an die in Nanking verbliebenen diplomatischen Missionen zur Etablierung von diplomatischen Beziehungen der Volksrepublik mit allen Staaten.

\* 5. Oktober: Hinweis des EPD an die nationalchinesischen Vertretung in Bern, dass die Schweiz die Regierung der Volksrepublik anerkennen werde.

\* 7. Oktober: Entscheid des Bundesrates, dass die Volksrepublik anerkannt werden könne, sobald 20 bis 30 andere Staaten dies auch getan hätten.

\* 18. Oktober: Schliessung der schweizerischen Gesandtschaft in Nanking.

Bestimmend war sicherlich auch, dass die Schweiz von einer raschen Anerkennung der Volksrepublik Chinas Wohlwollen erwartete, das sich positiv auf den Schutz schweizerischer Wirtschaftsinteressen in China und auf die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen auswirken werde. Tatsächlich pflegte die Schweiz hohe Erwartungen an wachsende Handelsbeziehungen und an einen wirtschaftlichen Gewinn aus dem Wiederaufbau Chinas. Die Tatsache, dass die Schweiz mit ihrem Anteil an Chinas Aussenhandel eine unbedeutende Rolle spielte, tat diesen Erwartungen keinen Abbruch.

Zwar gingen die übertriebenen wirtschaftlichen Erwartungen nicht in Erfüllung und die Verstaatlichung schweizerischen Besitzes nach 1949 war ein schwerer Schlag. Die durch Chinas Grösse und sein Marktpotential motivierte Erwartungshaltung aber blieb bestehen und ist bis heute eine Konstante der Beziehungen der Schweiz zu China geblieben.

Der eigenständige Weg in der Chinapolitik 1949 hat der Schweiz in einem schwierigen internationalen Umfeld zu einem neuen diplomatischen Profil und Glaubwürdigkeit verholfen, was sich dann auch günstig auf die Rolle der Schweiz in der neutralen Überwachungs-Kommission in Korea auswirkte. Umgekehrt bedeutete die Anerkennung durch die Schweiz für die chinesische Volksrepublik eine Verbesserung ihrer Position und einen Ausbruch aus der Isolation.

Die schweizerische Anerkennung bot der Volksrepublik die Möglichkeit, ihr diplomatisches Profil im Westen zu manifestieren. Die chinesische Vertretung in der Schweiz spielte dann während vieler Jahre eine wichtige Rolle in der Pflege der Beziehungen zu Grossbritannien, Frankreich, Deutschland, Italien, u.a., zur Zeit, als diese

Länder noch keine diplomatischen Beziehungen mit der Volksrepublik etabliert hatten. Während dieser Zeit war die Schweiz aufgrund ihrer zentralen Lage im Herzen Europas und seiner Neutralität die eigentliche Drehscheibe für Chinas Europapolitik. Schliesslich bot auch die 1954 in Genf abgehaltene Indochina-Konferenz eine willkommene diplomatische Plattform, die China sehr gut als Eintritt auf die internationale politische Bühne zu nutzen verstand.

Nach der Etablierung diplomatischer Beziehungen versuchte die schweizerische Gesandtschaft in Peking mit allen Kräften, die Interessen der Schweizer Firmen zu schützen, sie bei den an sie gestellten Kompensationsforderungen der Angestellten zu unterstützen und Schweizer die Ausreise zu ermöglichen. Wie schwierig die Aufgabe war, zeigt das Beispiel der Firma Volkart: Bei der Schliessung seines Geschäftes in China zogen sich die Verhandlungen über die Kompensationsforderungen der Angestellten und die Steuerrechnungen über Monate hinweg. Der Volkart-Manager in Shanghai erhielt die Bewilligung zur Ausreise 1954 nur nach intensiven Bemühungen seinerseits und der schweizerischen Vertretung in Peking und nach Bezahlung von Fr. 100'000.-. Insgesamt zeigte China gegenüber den schweizerischen Wirtschaftsinteressen kaum Entgegenkommen. Die Frage der Auflösung schweizerischer Unternehmen in China war auch auf der Tagesordnung anlässlich der Treffen von Bundesrat Petitpierre mit Zhou Enlai 1954 und anlässlich seines Chinabesuches 1961. Erst 1961 kam es zu einer Kompromisslösung über schweizerische Schadenersatzforderungen.

In den frühen Jahren der Volksrepublik spielte die schweizerische Gesandtschaft in Peking auch eine zentrale und erfolgreiche Rolle im Schutz und in der Repatriierung schweizerischer und nicht-schweizerischer Missionare. Dabei arbeitete der Schweizer Gesandte Clemente Rezzonico eng mit dem indischen Botschafter K.M. Panikkar zusammen. Panikkar schrieb darüber in seinen Erinnerungen:

*“Wir arbeiteten Hand in Hand, um die Bedingungen der Angehörigen der Missionen zu verbessern. (...) Rezzonico und ich bildeten ein inoffizielles Zwei-Mann-Komitee, um Angehörigen jener Länder, die in China nicht vertreten waren, bei der Beschaffung ihrer Ausreisevisa zu helfen und Nachforschungen über ihre Lebensbedingungen anzustellen, wenn sie im Gefängnis sassen.” Die Rolle zum Schutz von ausländischen Staatsangehörigen, deren Länder damals noch keine diplomatischen Beziehungen mit der Volksrepublik unterhielten, hat der Schweiz grosse Anerkennung eingebracht. Panikkar schrieb dazu: “Unter den Karriere-Diplomaten der westlichen Staaten war der Schweizer Clemente Rezzonico besonders tüchtig und vertrat konsequent eine Politik der Neutralität. Sein Hauptanliegen war humanitärer Art: dafür zu sorgen, dass die Missionare und andere Ausländer ohne diplomatischen Schutz fair behandelt wurden oder die Möglichkeit erhielten, China zu verlassen.”*

Auf chinesischer Seite war die Unterstützung von Aussenminister Zhou Enlai von zentraler Bedeutung, damit die Schweiz diese humanitäre Rolle übernehmen konnte.



*July 1992 in Beijing: Premier Li Peng with MOFTEC Minister Mme Wu Yi and Federal Councillor Pascal Delamuraz with Ambassador Erwin Schurtenberger.*

Der Besuch von Premier- und Aussenminister Zhou Enlai in der Schweiz anlässlich der Genfer Indochina-Konferenz von 1954 und der Gegenbesuch von Bundesrat Max Petitpierre in Peking 1961 waren wichtige Meilensteine in der Festigung der Beziehungen zwischen der Schweiz und China. Insgesamt ist zu betonen, dass auf chinesischer Seite Zhou Enlai eine führende Rolle gespielt hat bei der Konsolidierung der diplomatischen Beziehungen mit der Schweiz.

Trotz positiver Entwicklung der offiziellen Beziehungen blieb der Austausch und die Interaktion zwischen den beiden Ländern während den fünfziger und sechziger Jahren insgesamt sehr bescheiden. Seit Anfang der siebziger Jahre aber entwickelte sich ein lebendiger gegenseitiger Besucherverkehr von Vertretern aus Politik, Armee, Wirtschaft und Wissenschaft. Die Kontakte haben sich seither stetig erweitert und vertieft.

Die Ereignisse von 1989 auf dem Tiananmen-Platz hatten die internationalen Beziehungen Chinas tief erschüttert. Auch die Schweiz setzte einen Marschhalt ein und verurteilte die blutige Repression der Studentenproteste. Die Schweiz hatte sich aber bald wieder zu einer Politik des Dialoges entschieden. Seither bildet auch die Menschenrechtsfrage ein Thema in den Beziehungen zwischen der Schweiz und China. Dabei interessiert sich die Schweiz auch für die Menschenrechtssituation in Tibet.

Die Implikationen der Tibet- und Menschenrechtsfragen sind in den neunziger Jahren zu bestimmenden Faktoren in der schweizerischen innenpolitischen Szene

geworden. Es herrscht zum Teil ein stark sensibilisiertes innenpolitisches Klima. Proteste begleiten nicht selten offizielle Besuche aus China in der Schweiz.

Zu einem eigentlichen diplomatisch-politischen Zwischenfall ist es anlässlich des Staatsbesuches von Präsident Jiang Zemin im März 1999 gekommen. Lautstarke Tibet-Manifestanten befanden sich auf dem Bundesplatz in unmittelbarer Nähe des ankommenden Präsidenten und auf den Dächern der umliegenden Gebäude. Diese Umstände bedeuteten ein Sicherheitsrisiko. Der chinesische Präsident reagierte scharf und kritisierte den Bundesrat.

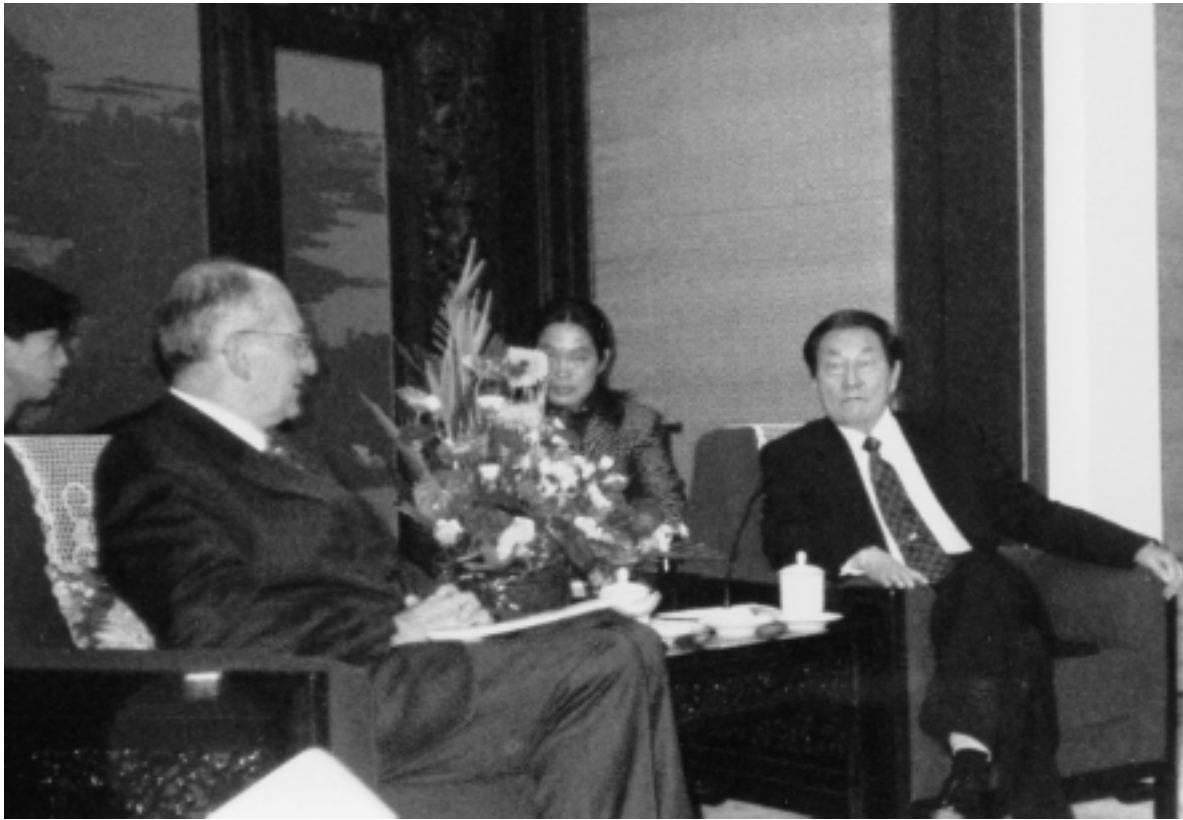
Die Ereignisse bei diesem Staatsbesuch haben zwar den Beziehungen zwischen der Schweiz und China auf technisch-sachlicher und wirtschaftlicher Ebene nicht geschadet. Sie haben aber unter China-Kennern und in China ein gewisses Unverständnis ausgelöst.

Der Bundesrat hat diese Ereignisse bedauert. Anlässlich des Besuches von Bundesrat Couchepin in China Ende 1999 wurde bei einem Gespräch mit dem Premierminister Zhu Rongji gegenseitig bekräftigt, dass diese Ereignisse die Beziehungen zwischen den beiden Ländern nicht weiter belasten werden.

Die Schweiz ist gefordert, zwischen innenpolitischen Zwängen und einer auf profunden China-Kenntnissen basierende Chinapolitik eine Brücke zu schlagen, die es erlaubt, mit diesem Land einen konstruktiven und zukunftsorientierten Dialog zu führen.



*March 1999 in Switzerland: President Jiang Zemin and President Ruth Dreifuss.*



November 1999 in China: Premier Zhu Rongji and Federal Councillor Pascal Couchepin (Head of Economic Department).

### Würdigung der politischen Beziehungen zwischen der Schweiz und China seit 1949

Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik bleiben bis heute von speziellem Interesse und bedürfen einer globalpolitischen Betrachtung. Die beiden Länder kennzeichnen sich durch Gemeinsames und Trennendes.

In China trifft die Schweiz auf eine durch Jahrtausende alte Zivilisation geprägte Kultur, ein Land mit einer reichen staatsphilosophischen Tradition, ein Land, das von seiner schieren Grösse die schweizerische Vorstellungskraft und Denkkategorien bei weitem übertrifft. Tiefschürfende historische Umwälzungen und gesellschaftliche Umbrüche kennzeichnen das China des 20. Jahrhundert. Das politische Leben Chinas und die Beziehungen zu diesem Land sind gezwungenermassen davon geprägt. Dementsprechend bedarf der Umgang mit dieser Realität offenes Denken, politischen Spürsinn und Vision.

Die Rolle der Schweizer Diplomatie in den Anfängen der Volksrepublik hat in China Anerkennung erhalten. So sagte Zhou Enlai anlässlich des Bundesfeier-Empfangs vom 1. August 1960 auf der Schweizer Botschaft in Peking:

*“China and Switzerland have long established diplomatic relations. It can be said that the relations between China and Switzerland provide an example that coun-*

*tries of different social systems can peacefully coexist. Switzerland is a neutral country which has contributed to the preservation of world peace. Switzerland and three other neutral nations participating in the Neutral Nations Supervisory Commission in Korea have played a significant role in safeguarding peace in Korea and the Far East.”*

Die politische Weitsichtigkeit und der persönliche Mut einzelner Akteure der schweizerischen Diplomatie waren ausschlaggebend für die positive Entwicklung der Beziehungen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik. Bundesrat Max Petitpierre hat mit seiner politischen Vision dafür gesorgt, dass die Frage der Anerkennung der Volksrepublik nicht mit typisch schweizerischem Zuwarten und Langsamkeit, sondern mit Entschiedenheit verfolgt wurde.

Sven Stiner und Clemente Rezzonico, die ersten in der Volksrepublik akkreditierten Vertreter der Schweiz, haben es durch ihre Kapazitäten und ihr Einfühlungsvermögen verstanden, das Vertrauen und den Respekt ihrer chinesischen Partner zu gewinnen.

Alt-Bundesrat Pierre Graber hat sich mit seiner weit-sichtigen Einschätzung der Entwicklung Chinas über die Grenzen enger politischer Analyse- und Denkmuster hinweggesetzt und die Bedeutung der Beziehungen mit China in einen globalen politischen Zusammenhang gestellt, als er in seiner Rede zum 30. Jahrestag der diplomatischen Beziehungen mit China sagte:

*“Mais il faut comprendre que, dans un pays dont le développement pose des problèmes énormes, il y a des priorités économique et politique qui ne peuvent pas toutes se définir au niveau des bons sentiments. Il semble bien que la patience est une vertu chinoise plus qu’une vertu helvétique. Mais (...) s’agissant de la Chine, je dirai que ce n’est pas seulement le présent qui nous importe. Dès lors qu’on s’intéresse au sort de l’humanité, on ne peut suivre qu’avec un intérêt considérable, pour ne pas dire passionné, l’évolution de ce pays prodigieux dont les orientations au cours du demi-siècle à venir sans doute seront décisives. Ce qu’on peut tenir pour certain, c’est que la Chine suivra une voie originale. Dans un pays où, à travers les siècles, la réflexion politique et sociale a toujours été aussi vive, aussi constante, aussi active, on voit mal que des inclusions du dehors, que des systèmes extérieurs étrangers à la nature propre puissent fournir en profondeur et à longue durée les idées et les modèles qui guideront l’action des gouvernements et l’évolution de la société.”*

Die frühe Etablierung diplomatischer Beziehungen hat der Schweiz in China ein beachtliches Vertrauenskapital geschaffen und wesentlich dazu beigetragen, dass die Beziehungen auch Belastungsproben ertrugen.

Die Ereignisse auf dem Tiananmen-Platz von 1989 hatten die internationalen Beziehungen Chinas, und damit auch die Beziehungen der Schweiz zu China, einer schweren Prüfung unterworfen. Die Schweiz verurteilte die Ereignisse vom 4. Juni auf dem Tiananmen-Platz. Ein Jahr später sagte der damalige Schweizer Botschafter in seiner Ansprache zum 40. Jahrestag der Etablierung diplomatischer Beziehungen:

*“Happily there are today in both countries a solid number of officials and citizens who understand each other’s concerns, respective ways of thinking and traditional behaviour pattern so that even under temporarily adverse weather conditions common interests of the two countries and the feelings of the two people can never be hurt.”*

Die seit 1949 sich wiederholt manifestierende politische Weitsicht erweist sich heute noch als richtig und notwendig. Sie kann deshalb auch wegweisend für die Zukunft sein. China ist im Umbruch und das Land ist mit enormen Herausforderungen konfrontiert, zu deren Lösung es keine einfachen Patentrezepte gibt. Chinapolitik kann nur unter Berücksichtigung der damit verbundenen Implikationen und in umfassendem Kontext formuliert werden. Soll sie nachhaltig sein, so kann und darf sie weder auf das Niveau tagespolitischer Prioritäten noch auf wirtschafts- und handelspolitische Interessen eingeschränkt werden. Nachhaltige Beziehungen zwischen der Schweiz und China verlangen geistige Offenheit, politische Vision, vernetztes Denken und protokollarische Feinfühligkeit.

Der 50. Jahrestag zur Etablierung der diplomatischen Beziehungen im Jahr 2000 bietet die Gelegenheit, an die politische Weitsicht, wie sie in den oben zitierten Reden zum Ausdruck kommt, anzuknüpfen, und, mit Originalität und Sinn für Gesamthaftigkeit, diplomatisches Geschick für solide Beziehungen und echten Dialog zu

zeigen. Mit Rückblick auf die 1950 begründete Tradition sind die Vorzeichen dafür günstig.

### Wirtschaftsbeziehungen

Vorstellungen über das grosse Marktpotential Chinas haben die Erwartungen schweizerischer Wirtschaftskreise seit den Anfängen der Handelsbeziehungen mit dem Reich der Mitte geprägt. Ja, sie bilden bis heute eine Konstante in der Wahrnehmung Chinas, obwohl die Realität zu verschiedenen Momenten diesen Erwartungen nicht entsprochen hat.

So erwartete die Schweiz 1949/50 auch von einer raschen Aufnahme der diplomatischen Beziehungen mit der Volksrepublik Vorteile bei der Entwicklung von wirtschaftlichen Kontakten und dem Zugang zu Absatz- und Rohstoffmärkten. Insbesondere erhoffte man sich auch, am Wiederaufbau der kriegsgeschädigten Infrastruktur teilzuhaben. Diese Hoffnungen gingen aber nicht im erwarteten Ausmass in Erfüllung.

1949 bedeutete für die schweizerischen Wirtschaftsinteressen in China einen massgebenden Einschnitt:

- Verstaatlichungen brachten die Produktion von Schweizer Firmen in China zum Stillstand. Von dieser Entwicklung wurde auch das schweizerische Rückversicherungsgeschäft sehr stark betroffen. Die Schweizer Kolonie in Shanghai begann zu schrumpfen und die chinesische Seite zeigte ihren Anliegen gegenüber kein Entgegenkommen. Als letztes schweizerisches Industrieunternehmen wurde 1960 ein Aluminiumwalzwerk der Alusuisse verstaatlicht.
- Die Aussichten für Handel mit China wurden von den Wirtschaftsvertretern zwar weiterhin optimistisch eingeschätzt. Chinas neue Importpolitik aber, die auf Handel mit “lebensnotwendigen” Gütern auf der Basis von Kompensationsgeschäften abzielte, enttäuschte die schweizerischen Erwartungen auf einen freien Warenverkehr.

In der Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik China lassen sich zwei Perioden unterscheiden: 1950–77 sowie die Zeit nach Chinas Öffnung von 1978.

Zwischen 1950 und 1977 erfuhr der schweizerisch-chinesische Handel nur eine geringfügige Expansion. Der Anteil am Gesamthandel der Volksrepublik und der Schweiz blieb marginal und schrumpfte sogar von 1,26% Anteil am gesamten Aussenhandel der Volksrepublik bzw. 1,5 % Anteil am gesamten Aussenhandel der Schweiz im Jahr 1955 auf 0,7% bzw. 0,5% 1965 und 0,6% bzw. 0,3% im Jahr 1975.

Als sich anfangs der siebziger Jahre eine Intensivierung der Beziehungen Chinas zu westlichen Staaten und eine Expansion des Chinahandels abzuzeichnen begann, erwachte auch in der Schweiz ein zunehmendes Interesse an China, das sich auch in wachsendem Handel ausdrücken sollte. Nach dem Vorbild anderer westlicher Länder organisierte die Schweiz 1974 in Peking eine

Schweizerische Industrie- und Technologieausstellung. Parallel dazu wurden die Verhandlungen zum schweizerisch-chinesischen Handelsabkommen zu Ende geführt. Das Handelsabkommen wurde Ende 1974 unterzeichnet.

Nach der aussenwirtschaftlichen Öffnung Chinas 1978 und unter dem Eindruck der von Deng Xiaoping geförderten Reformpolitik verdreifachte sich der Handel zwischen der Schweiz und China bis 1990. 1992 setzte ein neuer Aufschwung ein. Trotzdem aber blieb der Anteil am Gesamthandelsvolumen der beiden Länder gering. 1985 betrug der Anteil der Schweiz am chinesischen Aussenhandel weiterhin nur 0,5%. Die Schweiz ihrerseits tätigte anfangs der 90er Jahre rund 1% ihres gesamten Aussenhandels mit China.

Die Zusammensetzung des chinesisch-schweizerischen Handels erfuhr eine qualitative Änderung. Während die schweizerischen Exporte bis heute zum grössten Teil Investitionsgüter umfassen, setzte in den 70er Jahren eine anhaltende Verschiebung der Importe aus China von Rohstoffen auf Konsumgüter ein. 1990 veränderte sich dann auch die Handelsbilanz zwischen den beiden Ländern zugunsten eines Handelsbilanzüberschusses für China. Für die beiden dominanten Gütergruppen, näm-

lich Investitionsgüter und Konsumgüter weisen beide Länder einen starken Handelsbilanzüberschuss auf.

Die Verstaatlichung schweizerischen Besitzes nach der Gründung der Volksrepublik brachte die Schweizer Produktion in China sukzessive zum Stillstand. Für die Wiederaufnahme von schweizerischen Investitionen in China dauerte es bis zur aussenwirtschaftlichen Öffnung von 1978.

1980 besiegelte die Firma Schindler Aufzüge das erste Joint Venture, das in China überhaupt zustande kam. 1982 wurde das chinesisch-schweizerische Investitionsschutzabkommen unterzeichnet und 1990 existierten 13 chinesisch-schweizerische Joint Ventures. Heute ist die Schweizer Wirtschaft mit über 500 Vertretungen, Joint Ventures oder eigenen Firmen an 25 verschiedenen Orten in China präsent. Die Schweizer Investitionen betragen gegenwärtig insgesamt über 3 Milliarden Franken.

Die Schaffung von Joint Ventures ist nicht nur eine Angelegenheit aussenwirtschaftlicher Reformen, sondern auch des Zusammenkommens von unterschiedlichen Wirtschaftssystemen sowie Verhaltens- und Unternehmenskulturen. Der Bau von soliden Brücken zur Verbindung von zwei unterschiedlichen Kulturen hat

## VR China: Bruttoinlandprodukt und BIP pro Kopf von 1980–2000

Year	GDP (per capita \$)	GDP (in Mia \$)
1980	307.7789	302.0235
1981	285.2652	283.5251
1982	275.1181	277.3466
1983	290.8441	297.1845
1984	299.1573	309.0893
1985	292.2253	305.2585
1986	276.9749	295.4768
1987	296.4863	321.3912
1988	278.1386	306.3975
1989	305.5952	341.8693
1990	341.589	387.7718
1991	352.8763	406.0901
1992	413.9534	483.0468
1993	507.9941	601.0830
1994	453.8093	542.5343
1995	579.6171	700.2191
1996	671.2046	817.8867
1997	730.2216	898.2220
1998	772.4022	958.8853
1999	791.3046	991.0667
2000 (estimated)	847.9875	1071.0458
2001 (estimated)	908.3277	1156.5060



## Bilateraler Handel Schweiz - China (1980-2000)

Jahr	Exporte (in Mio. Sfr.)	Jährliche Veränderung	Importe (in Mio. Sfr.)	Jährliche Veränderung	Saldo
1980	233.4	-	128.6	-	104.8
1981	241.7	3.6%	153.7	19.5%	88.1
1982	263.3	8.9%	146.3	-4.8%	117.0
1983	262.6	-0.3%	157.4	7.6%	105.2
1984	291.0	10.8%	194.5	23.6%	96.6
1985	589.1	102.4%	218.0	12.1%	371.1
1986	738.3	25.3%	185.3	-15.0%	553.0
1987	613.6	-16.9%	238.7	28.8%	374.9
1988	596.7	-2.8%	297.6	24.7%	299.1
1989	629.9	5.6%	386.7	29.9%	243.2
1990	415.0	-34.1%	418.7	8.3%	-3.7
1991	471.3	13.6%	710.5	69.7%	-239.2
1992	620.3	31.6%	875.1	23.2%	-254.8
1993	942.6	52.0%	1'083.6	23.8%	-141.0
1994	863.3	-8.4%	1'144.4	5.6%	-281.1
1995	843.3	-2.3%	1'075.3	-6.0%	-232.0
1996	887.7	5.3%	1'204.1	12.0%	-316.4
1997	937.8	5.6%	1'562.2	29.7%	-624.4
1998	809.1	-13.7%	1'682.4	7.7%	-873.3
1999	990.0	22.4%	1'800.0	7.0%	-810.0
2000 (jan-mai)	538.4	39.6%	878.0	38.6%	-254.1

Quelle: Oberzolldirektion

sich als ein entscheidendes Element für den Erfolg und die Nachhaltigkeit von Joint Venture-Verhandlungen erwiesen. Dass sich solche Verhandlungen über Jahre hinweg ziehen können, zeigt das Beispiel von Nestlé Shuangcheng Ltd, eines Milch verarbeitenden Betriebes in Chinas hohem Nordosten. Zu den langwierigen Verhandlungsgegenständen gehörten dabei hauptsächlich Fragen wie Dauer des Unternehmens, Aufteilung des Kapitals, Entschädigung für Technologietransfer, Absatzorganisation und Exportverpflichtung, Unternehmensführung, Zahl und Kosten ausländischer Mitarbeiter, anwendbares Recht, usw.

### Kulturelle Beziehungen

Wie oben dargelegt hat sich durch den kulturell-wissenschaftlichen Austausch in der Zwischenkriegszeit und durch die Sympathie für die Kriegsleiden im Zweiten Weltkrieg in der Schweiz ein sehr positives Chinabild entwickelt. Dies änderte sich nach der Gründung der Volksrepublik unter dem Eindruck des Kalten Krieges radikal. Publikationen von Schweizern über China und die Presse zeichneten in den fünfziger Jahren ein sehr negatives China-Bild. Das politische Klima war auch einer Intensivierung der Kulturkontakte mit der Volksrepublik nicht förderlich. Die Chinaforschung konzentrierte sich auf Kunst und Kultur des klassischen China und das moderne China erhielt an den schweizerischen Hochschulen keine Beachtung. An den geisteswissenschaftlichen Abteilungen der schweizerischen

Hochschulen gab es bis Mitte der sechziger Jahre keine einzige Lehrveranstaltung, die sich mit politischen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Belangen der Volksrepublik China befasste.

Erst seit der Mitte der sechziger Jahre – und nicht zuletzt dank der neuen Linken – erwuchs im Westen und in der Schweiz wieder ein neues Interesse am modernen China und ein differenzierteres China-Bild. China wurde wieder vermehrt aufgrund seiner historischen Entwicklung betrachtet und die Leistungen des sozialistischen China wurden positiv gewürdigt. In gewissen Kreisen wurde China gar als ein Modell für die Entwicklungsländer betrachtet.

Der wachsende gegenseitige Besucherverkehr zwischen der Schweiz und China seit den frühen siebziger Jahren dehnte sich auch auf Wissenschaft und Kultur aus. In diese neue Strömung lässt sich auch die 1982 etablierte Städtepartnerschaft zwischen Zürich und Kunming einordnen. Der Kulturaustausch hat seither stetig zugenommen, jedoch im Gefolge von Tiananmen 1989 einen Einbruch erlitten. Mit einem entsprechenden Rahmenabkommen von 1989 wurde auch die Voraussetzung für die Intensivierung der wissenschaftlichen Beziehungen geschaffen.

In der öffentlichen Meinung der Schweiz herrscht aber auch am Anfang des neuen Jahrhunderts noch ein wenig differenziertes und vielfach einseitiges Chinabild.

## Zusammenfassung und Ausblick

Im Folgenden werden die wichtigsten Aussagen dieses Beitrags zusammengefasst:

- Die ersten Schweizer in China sind aus dem 17. Jahrhundert bekannt. Es handelte sich um Söldner in holländischen Heeresdiensten und jesuitische Missionare.
- Die Präsenz der schweizerischen Wirtschaft und schweizerischer Missionsgesellschaften in China, wie sie sich seit dem späten 18. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg herausgebildet hat, war direkt verbunden mit der Penetration Chinas durch die westlichen Kolonialmächte. Die englische Ostindien-Kompanie und englische Handelshäuser spielten eine zentrale Rolle in der Entwicklung des schweizerischen Handels mit China. Die Schweiz stand auch im Genuss der ungleichen Verträge, die die Westmächte China im 19. Jahrhundert aufzwingen. Schliesslich erlangte die Schweiz mit dem 1918 abgeschlossenen Sino-Schweizerischen Freundschaftsvertrag eigene Extraterritorialitätsrechte in China. Die Schweiz gehörte zu den letzten Ländern, die die Extraterritorialitätsrechte aufgaben.
- Während sich die Beziehungen der Schweiz zu China in wirtschaftlicher und missionarischer Hinsicht im Rahmen der kolonialen Strukturen der westlichen Grossmächte entwickelten, zeigt die Geschichte der kulturellen und wissenschaftlichen Beziehungen seit dem späteren 19. Jahrhundert ein Bild wachsenden gegenseitigen Interesses.

Im Zuge der Konfrontation Chinas mit der militärischen und technischen Überlegenheit des Westens nahm in China seit dem späteren 19. Jahrhundert auch das chinesische Interesse für westliche Technik, Kultur und Politik zu. Zahlreiche westliche Werke wurden ins Chinesische übersetzt, u.a. auch Werke des Schweizer Staatsrechtlers Johann Kaspar Bluntschi, von Jean Jacques Rousseau und Heinrich Pestalozzi sowie des Historikers Jakob Burckhardt. Der Vater und Führer der chinesischen republikanischen Bewegung Sun Yatsen hatte sich auch mit dem schweizerischen Staatswesen auseinandergesetzt.

In der Zwischenkriegszeit hat sich in der Schweiz durch den kulturell-wissenschaftlichen Austausch ein sehr positives Chinabild und im Zweiten Weltkrieg eine ausgeprägte Sympathiewelle für die chinesischen Leiden unter japanischer Besetzung herausgebildet.

Unter dem Eindruck des Kalten Krieges schlug das positive Chinabild in der Schweiz in sein Gegenteil um. Erst seit der Mitte der sechziger Jahre erwuchs im Westen und in der Schweiz wieder ein neues Interesse am modernen China und ein differenzierteres China-Bild. China wurde wieder vermehrt aufgrund seiner historischen Entwicklung betrachtet und die Leistungen des sozialistischen China wurden positiv gewürdigt. Unter dem Eindruck der Menschenrechts- und der Tibetfragen herrscht aber noch heute in breiten Kreisen der schweizerischen Öffentlichkeit ein kritisches China-Bild.

- In Bern machte man sich erstmals 1858 Gedanken über die Frage einer ständigen diplomatischen Vertretung in China. Bis 1918 aber wurden die Schweizer in China ausländischem konsularischen Schutz – hauptsächlich Frankreichs und Deutschlands – überlassen.

Eine erste offizielle Verbindung zwischen den beiden Ländern entstand 1911 mit der Etablierung einer Handelsagentur in Shanghai. 1921 entstand das Generalkonsulat in Shanghai, das 1932 zu einer vollen diplomatischen Vertretung aufgewertet wurde. Während dem Bürgerkrieg zwischen den Kuomintang und den Kommunisten anerkannte die Schweiz defacto die nationalchinesische Kuomintang. Als eines der ersten westlichen Länder anerkannte die Schweiz im Januar 1950 die Volksrepublik.

Im Falle Chinas ist die Schweiz von ihrer Praxis der Anerkennung von Staaten abgewichen und hat Regierungen anerkannt: zuerst die de-facto-Anerkennung der nationalchinesischen Kuomintang und dann die de-jure-Anerkennung der kommunistischen Volksrepublik.

Die Schweiz hat trotz ablehnender Haltung der Westmächte (Ausnahme England) und nationalchinesischer Warnung vor der kommunistischen Gefahr die Frage der Anerkennung der Volksrepublik eigenständig vorangetrieben. Die Notwendigkeit, aus der Isolation, in der sich die Schweiz nach dem Zweiten Weltkrieg befand, auszubrechen und aussenpolitisches Profil zu erlangen, dürfte für das entschiedene Vorgehen bestimmend gewesen sein. Entscheidend dürfte auch gewesen sein, dass die Schweiz von einer raschen Anerkennung wirtschaftliche Vorteile und Schutz schweizerischer Wirtschaftsinteressen in China erwartete.

- Die frühe schweizerische Anerkennung der Volksrepublik und Etablierung der diplomatischen Beziehungen hat der Schweiz in China grosse Anerkennung eingebracht, die für die weiteren Beziehungen zur Volksrepublik ein tragender Faktor wurde. Andererseits hat sie der jungen Volksrepublik in der Schweiz eine Plattform zur diplomatischen Profilierung und zur Pflege der Beziehungen zu anderen europäischen Ländern geschaffen.

Rückblickend lässt sich feststellen, dass die politische Weitsichtigkeit und der persönliche Mut einzelner Akteure der schweizerischen Diplomatie für die positive Entwicklung der Beziehungen zwischen der Schweiz und der Volksrepublik ausschlaggebend waren. Die seit 1949 sich wiederholt manifestierende politische Weitsicht von schweizerischen Diplomaten erweist sich heute noch als richtig und notwendig. Sie kann deshalb auch wegweisend für die Zukunft sein.

Der 50. Jahrestag zur Etablierung der diplomatischen Beziehungen im Jahr 2000 bietet die Gelegenheit, mit Originalität und Sinn für Gesamthaftigkeit, diplomatisches Geschick für echten und nachhaltigen Dialog zu zeigen. Mit Blick auf die 1950 begründete Tradition sind die Vorzeichen dafür günstig.

- Reformen und die Erhaltung von Stabilität bestimmen die politische und wirtschaftliche Dynamik Chinas.

Eine gewichtige innenpolitische Destabilisierung Chinas würde den Reformprozess grundsätzlich stören, unberechenbare Kräfte freisetzen und eine regionale Destabilisierung nach sich ziehen. Sie hätte Konsequenzen, die sowohl in entwicklungs- als auch in sicherheitspolitischer Hinsicht grosse Gefahren nach sich ziehen würden.

Die internationalen Beziehungen zu China, und damit auch jene der Schweiz, sind herausgefordert, den mit den Reformen und den Stabilitätsanforderungen verbundenen Implikationen Rechnung zu tragen, unmittelbare Anliegen in ihrer umfassenden Tragweite einzuordnen und sich dementsprechend von längerfristigen Perspektiven leiten zu lassen.

China ist im Umbruch und das Land ist mit enormen Herausforderungen konfrontiert, zu deren Lösung es keine einfachen Patentrezepte gibt. Chinapolitik kann nur unter Berücksichtigung der damit verbundenen Implikationen und in umfassendem Kontext formuliert werden. Soll sie nachhaltig sein, so kann sie weder auf das Niveaue tagespolitischer Prioritäten noch auf wirtschafts- und handelspolitische Interessen eingeschränkt werden.

Im Sinne eines Ausblickes soll hier auf eine Konstante, die über die ganze Geschichte Chinas hinweg, seit unserer Zeitrechnung bis heute, beobachtet werden kann, hingewiesen werden:

- China liess sich seit jeher von fremden Ideen und Techniken inspirieren und verzeichnet über die Jahrhunderte hinweg einen regen Austausch von Menschen, Gütern und Ideen mit anderen Zivilisationen. Die historische Erfahrung zeigt, dass China über pragmatische Anpassungsfähigkeit und Experimentierwillen verfügt. China hat sich jeweils dann verschlossen wenn Ideen anderer Zivilisationen aufgedrängt wurden oder das Land sich bedroht fühlte. Zurückhaltung und Reserviertheit sind aber nicht gleichzusetzen mit Isolation.

*(Juli 2000)*

## Switzerland and China – a Historical Perspective

### Summary and Prospects for the Future

The salient points of this contribution can be summarised as follows:

- Swiss people are known to have first appeared in China in the 17th century. They were mercenaries fighting with Dutch armies and Jesuit missionaries.
- The presence of Swiss traders and Swiss missionary societies in China, which expanded from the late 18th century until the Second World War followed the colonial pattern and, was directly linked to the penetration of China by European colonial powers. The British East India Company and the link with British traders played a central role in the development of Swiss trade with China. Switzerland also benefited from the unequal treaties that the European powers imposed on China during the 19th century. Finally, through the Sino-Swiss treaty of friendship signed in 1918, Switzerland managed to gain extraterritorial rights in China. Switzerland was among the last countries to give up such rights.
- While Switzerland's relations with China with regard to trade and missionary activities developed within the frame of the colonial structures of the European powers, the history of cultural and scientific relations between the two countries since the late 19th century is characterised by growing mutual interest.

In the face of the West's military and technical superiority, Chinese interest in western technology, culture and politics has also grown since the late 19th century. Many western books have been translated into Chinese, including some by the Swiss specialist in public law Johann Kaspar Bluntschi and works by Jean Jacques Rousseau and Heinrich Pestalozzi as well as the historian Jakob Burckhardt. The father and leader of the Chinese republican movement Sun Zhong Shan (Sun Yat-Sen) also studied the Swiss state organisation in depth.

Between the two world wars a very positive image of China was created in Switzerland through cultural and scientific exchange projects and during the Second World War there was a strong wave of sympathy in Switzerland for Chinese suffering at the hands of the Japanese.

Under the influence of the Cold War, the positive image of China held by the Swiss was partly destroyed. It was only after the mid-1960s – and not least thanks to the new Left – that interest in modern China was

revived in Western Europe, including Switzerland, and a more differentiated image of China was formed. China was once again considered more from the point of view of its historical development and the achievements of socialist China were seen in a positive light. Due to human rights questions in view of the country's human rights record and the Tibetan issue question, however, there is still a critical attitude towards China among a large proportion of the Swiss population today.

- Berne first considered the possibility of setting up a permanent diplomatic mission to China in 1858. Until 1918, however, Swiss nationals in China had to rely on the protection of foreign consulates, principally French and German. The first official link between the two countries came into being in 1911 with the setting up of a commercial agency in Shanghai. Ten years later the Swiss opened their General Consulate in the same city, which was promoted to a full diplomatic mission in 1932. During the civil war between the Guomindang and the communists Switzerland recognised de facto the Chinese National People's party. Switzerland was one of the first western countries to recognise the People's Republic of China, which she did in January 1950.

In the case of China, Switzerland deviated from her normal practice of recognising states and recognised a government: first the de facto recognition of the nationalist Guomindang and later the de jure recognition of the communist People's Republic.

Despite the disapproval of the western powers (with the exception of Great Britain) and the Chinese nationalists' warning against communist threat, Switzerland proceeded to recognise the People's Republic independently. Switzerland's need to shed the skin of isolation after the Second World War and to establish a foreign policy profile was a decisive factor in this course of action. Another important aspect was that by quickly recognising the new Republic Switzerland expected to gain commercial advantages and to ensure the protection of the interests of Swiss companies in China.

- The fact that Switzerland quickly recognised the People's Republic and set up diplomatic relations was much appreciated in China and was a key factor in the subsequent development of relations with that country. Furthermore, it provided a platform in Switzerland for the young Republic to establish a diplomatic profile and to maintain relations with other European countries.

Retrospectively it is clear that the political farsightedness and the personal courage of certain members of the Swiss diplomatic corps played a major role in the positive development of relations between Switzerland and the People's Republic of China. This approach has now proved to be justified and in-

deed necessary. It may also serve as a source of inspiration for the path of the future.

This year's 50th anniversary of the establishment of diplomatic relations offers the opportunity of demonstrating new diplomatic visions for generating genuine and sustained dialogue, with originality and a comprehensive way of thinking. Looking back on the tradition which was started in 1950 provides bright prospects.

- The political and economic dynamics of China are characterised by introducing reforms and maintaining stability. Major internal destabilisation would risk to negatively affect the Chinese reform process, to release unpredictable forces and to lead to destabilisation of the whole region. The ensuing consequences might lead to enormous dangers with regard to development as well as security.

International relations with China, including those of Switzerland, are facing the challenge of taking into account the implications involved in the need for reforms and stability, of considering pending issues from the point of view of their overall implications and of following the path indicated by the longer term perspectives.

China is going through a period of transition and the country is facing enormous challenges for which there are no simple solutions. Policy on China can only be formulated within the context of the implications involved and on the basis of comprehensive analysis. If such a policy is to be sustainable it cannot be limited to the level of priorities of daily politics nor that of economic and commercial interests.

- Looking to the future, we can draw conclusions from a constant factor that can be seen throughout the whole history of China, right from 2000 years ago to the present day:

China has always taken inspiration from foreign ideas and technology and has an age-old tradition of exchange of people, goods and ideas with other civilisations. Historical experience shows that China has always had a pragmatic ability to adapt and a strong urge to experiment. At the same time China, in the course of its history, developed a strong awareness of the potential impact of the configuration of global powers and of the interaction with others on its own socio-political stability and cultural identity. China has always exercised restraint when ideas and interests from other civilisations were forced upon her or when the country felt under threat. Reticence and reservedness in the history of its interaction with others must not be understood as isolationism. This global current of Chinese history is most likely to continue into the new millennium and provides valuable indicators for shaping future relations with this country.

# 50 Years Switzerland and China: Cows and Goodwill

By Rita Baldegger, Beijing

On March 15, 2000, the lobby of the Swissôtel in Beijing was for once turned into a showroom: a small, funny looking car named “smart” was prominently placed between the entrance and the front desk. Elegantly dressed guests looked at it with an amused smile before they took the elevator to the ballroom on the first floor.

The amusement of the guests grew when they entered the ballroom. Two cows were standing on the stage, one eyeing them with an eerie grin on its red, human-like painted face, its horns removed, the other one, with clocks and wings on its bulky body and a television set installed above its head, turning its back to the curious public. The cows were creations of the Chinese painter Fang Lijun (the eerie one) and Ludwig Stocker from Switzerland.

With a car in the lobby and cows in the ballroom, it had to be a special day: the Swiss Ambassador to China, Mr. Dominique Dreyer, hosted the launching ceremony for the year-through celebrations of the 50th anniversary of the establishment of diplomatic relations between Switzerland and China which had begun on September 14, 1950.

## The Beginnings

On January 17, 1950, the President of the Swiss Federal Council, Mr. Max Petitpierre, sent a telegram to Chairman Mao Zedong recognizing the newly founded People's Republic of China and its Communist government as one of the first Western countries along with Denmark, Sweden and Finland.

The daughter of Max Petitpierre vividly recalls the time preceding the bold decision her father took for the benefit of both Switzerland and China alike:

*“My father”, writes Eliane Bouvier in the jubilee book published by the Embassy of Switzerland in Beijing, enjoyed taking long walks in the quietness of long winter nights with only the sound of crunching snow beneath his feet.*

*One day, he took my mother and me for a walk. We had been walking in complete silence when my mother, all of a sudden, turned to my father in a slightly exasperated tone: ‘Couldn't you talk a little bit more?’ – ‘I am thinking of China’, was my father's short reply.”*

Max Petitpierre based his decision to recognize China on the principles of international law and dismissed any concerns regarding ideological differences. After a second telegram to Foreign Minister Zhou Enlai on February 6, 1950, the Chinese Foreign Ministry agreed to receive the newly appointed chargé d'affaires, Mr. Sven Stiner, in Beijing.

During a speech at the Swiss Embassy in Beijing on August 1, 1960, Mr. Zhou Enlai remarked: “...the relations between China and Switzerland provide an exam-



*ple that countries of different social systems can peacefully (co-)exist.”*

For many years to come, Switzerland was a gateway for China to other European countries. It was in Switzerland that China held talks with representatives from states without official contacts with China, for example with Germany about a trade agreement, in 1964.

## The Swiss Embassy

During the 1950s and until the 1970s the Swiss Embassy was situated in a beautiful, but old pavilion in the centre of Beijing. With ties between the two countries growing closer and the Embassy staff growing in number, the Swiss government was looking for larger and more practical premises. The time had come to act when the Chinese authorities drafted a plan for the construction of a whole new diplomatic quarter. The new Swiss Embassy was inaugurated in February 1976, and was a singular attraction to the then few Swiss tourists, who were not afraid to ask for a tour through their government's representation in this distant country.

These days, the Embassy is under construction again, the reason, of course, being even closer ties and more staff members. Only, this time, tourists won't ask to be shown through the Embassy any more.

China has, to some extent, lost its exotic touch; it has come closer in the minds of the people, and it is easier to reach. Whereas it took 36 hours to fly from Switzerland to China in 1950, a 10-hour non-stop flight with Swissair from Zurich to Beijing is all it takes today. In 1999, approximately 30'000 Swiss tourists travelled to China, 17 times more than in 1950.

## The Economy

In half a century of relations, economic data have increased substantially. In 1951, the total trade volume

amounted to modest 167 Mio. CHF; in 1998, the figure had grown to 2.5 Billion CHF. 50 years ago, Swiss direct investments in China were virtually non-existent; nowadays, over 2 Billion USD have flown into China and more than 260 joint ventures have been established.

The starting point for the fast development of economic cooperation was the conclusion of a trade treaty on December 20, 1974. Furthermore, Switzerland has granted preferential tariffs for developing countries to China since July 31, 1979.

Switzerland exports mainly machinery, chemical and pharmaceutical products, tools and appliances, watches as well as metals and metallurgical products to China. China provides Switzerland principally with textile products, machinery, chemical products, toys, sporting goods and leather ware.

The topic of the day is China's forthcoming entry into the WTO. Switzerland, together with Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Latvia, Mexico and Venezuela, is still negotiating bilateral agreements with Beijing.

## The Cooperation

Most bilateral agreements between Switzerland and China – now more than 20 – were signed in the 1980s, a result of Deng Xiaoping's open-door-policy. Among them was, in 1982, the city partnership between Zurich and Kunming, capital of the Southwestern province of Yunnan.

In the 1990s cooperation in all fields was intensified, culminating in the first official visit by a President of the Swiss Federal Council, Mr. Jean-Pascal Delamuraz, to China, in 1996, and followed by the first official visit of a Chinese head of state, Mr. Jiang Zemin, to Switzerland, in March 1999.

*Edited version from the original article to be published in*

*“The Swiss Business Guide for China”,  
OSEC/Swiss-Chinese Chamber of Commerce,  
available in September 2000.*

# Presenting Switzerland in China

*Our Chamber, the Swiss Office for Trade Promotion (osec) and the Embassy of Switzerland in Beijing have again joined forces to come up with two new promotional tools fostering the Swiss export industries: a new, completely revised edition of “The Swiss Business Guide for China”, the editorial content of which will also be available on Internet, and a Chinese language version of the audio-visual presentation “Modules for success”.*

## “The Swiss Business Guide for China”

The third issue of this Guide will be launched early September in line with various events commemorating 50 years of diplomatic relations between Switzerland and the People's Republic of China, with a circulation of 25'000 copies. The reader will get many insights on Switzerland as a trading partner. 13 examples of current Sino-Swiss co-operations in different sectors of industry serve as proof of the ever increasing ties between the two countries and lead to the presentation of the relevant branches.

The main distribution of “The Swiss Business Guide for China” to opinion leaders in government and industries in China will be carried out towards end of September. Further copies will be distributed at trade fairs with Swiss participation, through the official Swiss representations as well as the Chamber.

A click in the internet (<http://www.osec/china>) provides the same information in electronic form. The current editorial part of this frequently visited web-site will be replaced with the new content.

## “Modules for Success”

Launched by the Swiss Office for Trade Promotion (osec) last November in German, French, English and Spanish, this modular audio-visual presentation of Switzerland's main export industries has been very well received in the market.

In view of our chamber's 20 year anniversary, a special module presenting the Swiss-Chinese Chamber of Commerce has been added and the whole production will now be available as of end of August in a Chinese language version.

“Modules for success” makes use of the latest technology in video presentation: It will be available as DVD-disc, thus offering interactive possibilities. This multi-purpose tool can be used to enrich conferences, as an introduction of the Swiss economy to Chinese visitors as well as a gift.

*In thanking the members of the Swiss Chinese Chamber for their loyalty and in view of our 20th anniversary on September 2, they will receive a complementary copy of both items early September.*

# Business Opportunities from Zurich to Beijing

*Interview with Guy Mettan, President of the EMA Foundation*

The Emerging Markets International Fair - EMA 2000, will be held in Geneva from September 19 to 22. The fair will be sponsored by the SECO, the World Bank, and several Swiss, European, and even American banks and companies. During the fair, more than 50 countries will present thousands of business opportunities.

Investment funds specialized in emerging markets will also be presented to visitors and investors.

Interview with the President of the EMA Foundation organizing this fair, which seems to become the European crossroads of direct and indirect investment.

***“The EMA slogan ‘The World Meeting of the Real Economy’ is a little bit ambitious, isn’t it?”***

It is above all ironic. It is a veiled message to the European market places. Many bankers are concerned with the growing gap between finance and the real economy. A link must however prevail between the two. Even the NASDAQ realized that it was necessary for the sake of the new economy. The aim of the EMA Fair is to strengthen this link in bringing the Asian, Eastern European, African, and Latin American economies (rich in natural resources and consumers, but poor in capital) closer to capital rich and know-how rich countries, like ours.

***“In concrete terms, what does this mean? And what is the investors’ interest in the Fair?”***

Countries, regions, private and public firms, and even start-ups will present projects with figures in every sector of the economy - tourism, high-tech, food, and build-

ing industries, to name but a few. On the other hand, investors, industrialists, heads of export-oriented SMEs, and venture capitalists will seek new foreign partners to settle abroad, create a joint venture, or open a factory. Investors will also find entrepreneurs working actively with investment funds on Southern market Stock Exchanges. The fair will open up to direct investors (and particularly to European small and medium-sized firms) looking for partnerships with Chinese and Asian companies. Switzerland and the other European countries are currently trying to have their SMEs benefit from the globalization process. They do so by finding ways that go beyond the simple framework of trade, exports, and new markets’ capture.

Finally, let me focus a very important aspect often ignored: the Emerging Markets International Fair provides a golden opportunity to create fruitful associations between companies from emerging markets. After all, the North-South or developed-developing country partnership does not always lead to the best business deal.

***“What can China expect from its participation to the emerging Markets International Fair?”***

Harbin, Wuxi and Suzhou attended the first EMA fair in May 1999, under the aegis of the Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation. Mrs. Xiuhong Ma, Vice-Minister, even participated to the inauguration of the Fair. This year, Beijing, Shanghai, Jiangsu, and Suzhou are already registered. We have also met a delegation from the Xianmen Fair – the latter will take place a week before EMA, and examined the possibilities of collaboration.

This year, we aim at doubling the number of visitors and investors. The EMA’s fame keeps growing thanks to newspapers, i.e. Financial Times. The Chinese partici-



*The EMA fair 1999 inauguration was attended by the Chinese Vice-Minister of the MOFTEC, Mrs. Xiuhong Ma, DITE Director, Mrs. Lynn Mytelka, Finance Minister of Geneva, Mr. Carlo Lamprecht, and Fondation EMA President, Mr. Guy Mettan.*

## Are you thinking of investing in China?

### Need assistance?

- Market entry strategy? Market research?
- Partner search and selection? Site selection?
- Project feasibility? Business plan?
- Negotiation assistance?
- Financial engineering and search of funds?
- Advice on availability of Swiss Government funds?

Call our experienced China Team (our team includes Chinese-speaking consultants) in Zurich at +41-1-249 28 88 for an initial advice with no obligation. Consult our website at <http://www.sofi.ch>.

pants are special exhibitors to us. They will thus benefit from the growing involvement of financial spheres, firms, as well as from the Swiss government through the Secretariat for Economic Affairs.

*For further information and brochures turn to Dominique Flaux (phone +41-79-325 57 91, fax +41-22-328 75 80, e-mail: [dflaux@ema2000.ch](mailto:dflaux@ema2000.ch)).*

*For regular update turn to: [www.ema2000.ch](http://www.ema2000.ch)*

### Partner Search

Swiss partners sought for the following business projects in China:

1. Production of fully automatic stereo parking equipment
2. Network supermarket
3. Margarine
4. Burning treatment of urban life garbage
5. Production line of plain fruit juice
6. Urban garbage automatic sorting and resource system engineering

7. Traditional Chinese Pharmaceutical Project
8. Developing and producing IC Lead frames of semiconductor components
9. Digital Controlled Lathe
10. Hot-Rolling Aluminium Sheet
11. Piston Ring
12. 30'000 - Ton Multi- Purpose Wharf Engineering
13. Production all kinds of 80'000 tons annually paints
14. Heat and Power Station in Weifang city
15. Instrument for Prostate Hyperplasia Treatment

*For further information please contact:*

*Mr. WANG Yasheng at SOFI  
 (Swiss Organisation for Facilitating Investments)*

*Phone +41-1-249 21 60*

*Fax +41-1-249 27 18*

*E-mail: [Wangyasheng@sofi.ch](mailto:Wangyasheng@sofi.ch)*

*Website: <http://www.sofie.ch>*



# The Swiss Watch Industry in China

Relations between China and watchmaking particularly in its Swiss version – go back a long way. This is due to several factors, one of which was to prove decisive. Despite the thousands of kilometres separating China from the Jura valleys where fine watches are made, there is a shared taste for the finesse and subtlety of mechanisms and technology and a joint passion for the delicate adornments characteristic of many watches.

The Swiss and the Chinese have much in common in that they refer to a single culture, based on similar values in the watchmaking field which pay tribute to the genius used by man in “taming” the mysteries of time and exploring its furthest frontiers. All this is not a question of chance: Chinese people have a “watchmaking education” which has been forged and fine-tuned by several centuries of history.

Swiss-Chinese cooperation began in the 16th century, when missionaries sent to the Celestial Empire brought with them an enormous wealth of scientific knowledge. They worked in the service of the Imperial court as astronomers and surgeons, but also as “horlogers” (clock - and later watchmakers and repairers). Right from their arrival on Chinese territory, missionaries played a crucial role in introducing horology, through their direct contacts with the Court and also by enabling the Chinese to gain access to the principles and knowledge relating to the measurement of time. Jesuits then formalized and circulated this knowledge in the form of books written in Chinese. They gave the Chinese the desire, and above all the ability, to master rapidly the art of making instruments for the measurement of time. It is generally estimated that, by the early 19th century, watchmaking had become a familiar art for the Chinese.

From the end of the 18th century onwards, China demonstrated the taste and discernment already acquired by showing great enthusiasm for the richly ornamented and complicated models, automatons and highly precise clocks equipped with elaborate mechanisms. In parallel, the watchmaking trade developed in Canton

(Guangzhou) thanks to the presence of several great European trading companies. It was here in the first quarter of the 19th century that several Swiss manufacturers gave great impetus to this activity. In 1842, the opening up of the ports gave specialised traders from Switzerland and also from France and Germany the opportunity to set up in Shanghai, Tianjin and Hong Kong. The 19th century witnessed the tremendous popularity of the so-called “Chinese” watch, often delivered in pairs and richly fashioned and embellished. Around the turn of the century several Swiss brands were doing business with China, at a time when wristwatches, representing a major technical breakthrough on the path towards miniaturization, were gradually appearing and becoming increasingly widespread.

The 20th century has seen the entry of several of the major Swiss brands into China. The country has become an essential client for the Swiss watchmaking industry, whose long-term success is still ensured by its export trade. Over the decades, the multitude of producers have made their mark on the Chinese (national) collective memory, to the extent that the country still has vivid memories of manufacturers who have sometimes completely ceased trading in Switzerland and may have long since disappeared from the boutiques of the major Chinese cities. None the less, they have all in some way earned their place in the uninterrupted history of relations between the People’s Republic of China and Swiss watchmaking, which are indeed currently enjoying a new departure. In this respect, the more open policy pursued by Beijing and the forthcoming membership of the People’s Republic of China to the World Trade Organization appear as determining for an even brighter prospect.

*For further information please contact the Federation of the Swiss Watch Industry (phone +41-32-328 08 28 fax +41-32-328 08 80 or consult their website : [www.fhs.ch](http://www.fhs.ch)).*

**Development of Swiss Watch Export to Mainland China and Hong Kong**

	Finished Watches		Total Export Value (Mil. of SFrs)	% of Total Swiss Watch Exports
	Units (Mil.)	Value (Mil. of SFrs)		
<b>1995</b>	2,290	1,249.04	1,454.27	18.94%
<b>1996</b>	2,102	1,167.52	1,331.80	17.63%
<b>1997</b>	1,934	1,288.05	1,438.76	17.31%
<b>1998</b>	1,391	975.55	1,125.26	13.36%
<b>1999</b>	1,506	1,141.94	1,290.29	14.33%

# Complete Book on the 36 Stratagems now Published

*The 36 Stratagems by Harro von Senger*

*The World's Greatest Refinement of the Art of Cunning. Chinese wisdom for successfully dealing with precarious situations, based on 3 millenia of toughest survival experience.*

*Easily memorisable, quickly understandable.*

*36 types of cunning behaviour covering all dimensions of stupefying mental agility.*

*They teach you first to outwit opponents and second to uncover the hidden plans of tricky people, to smash their intrigues and to avoid traps of all kinds.*

Volume 1 covered the Stratagems 1 to 18 and was the first Western book on the 36 Stratagems. First published in 1988, it was translated into ten languages, among others into Chinese, English and Russian. It was sold more than 400'000 times worldwide and was compared in the United States with works by Machiavelli, Shakespeare, Nietzsche, Voltaire, Schopenhauer, Aesop and von Clausewitz. The tenth edition of the book was published in April 2000 (416 pages, in German, hardcover, Scherz Verlag, Bern, ISBN 3-502-15653-0, CHF 69.-).

With the new volume 2, covering the stratagems 19 to 36, the book on the 36 stratagems is now complete. This first edition was also published in April 2000 (816 pages, in German, hardcover, Scherz Verlag, Bern, ISBN 3-502-15654-9, CHF 89.-). Both volumes are also available in a presentation box for CHF 148.-.

## What are Stratagems?

According to the Oxford Dictionary, a stratagem is an artifice, a trick, a device for outwitting one's enemies. That is all we can learn about the word and its meaning in the West. However, the Chinese have an age-old tradition of putting stratagems to practical use, and even Mao could not do without these artful schemes.

What, in fact, are stratagems? When and how do they offer advantages? Sinologist and lawyer Harro von Senger, who spent many years in the Far East, has discovered a wealth of old and new sources relating to the subject, which he presents in this fascinating book.

Over thousands of years the Chinese have developed and refined their stratagems. They can be found in textbooks as well as in works of philosophy and religion, in novels, films, and newspapers. Thus they have become generally known and are applied in many fields, by politicians as well as by writers, lawyers, businessmen – even by husband and wife in their relationship. Whoever knows how to put them to use will gain advantages in almost any situation.

The 36 Chinese stratagems, formerly known in the West, are presented by the author and commented and illustrated with hundreds of examples from military history, politics, economics and ancient and modern textbooks. As he learns more and more about the symbiosis

## Firmen-Sponsoring für die Dr.-jur.- Ausbildung eines chinesischen Nachwuchs- Juristen in der Schweiz

### Vorgehensweise

Ihre Firma schliesst mit dem chinesischen Juristen einen Vertrag, gemäss welchem der Chinese Ihrer Firma bestimmte vertraglich geregelte juristische Dienste im Hinblick auf Ihr China-Geschäft leistet. Im Gegenzug wird das juristische Doktorstudium des chinesischen Partners in der Schweiz von Ihrer Firma (teil)finanziert.

### Vorteile

Der chinesische Jurist lernt die schweizerischen Verhältnisse kennen und entwickelt eine positive emotionale Bindung an dieses Land. Regelmässige Kontakte während seines Schweiz-Aufenthaltes ermöglichen Ihnen den Aufbau von in China so wichtigen Beziehungen. Dank seiner Kenntnisse des chinesischen Aussenwirtschaftsrechts und seiner in der Schweiz gewonnenen Einblicke kann Ihnen der chinesische Jurist bei Geschäftsanbahnungen etc. in der Volksrepublik China optimal zur Seite stehen.

### Präzedenzfall

Herr Dr. jur. Hu Zhenjie, der 1999 bei Prof. Walter Stoffel an der Universität Fribourg mit „summa cum laude“ seinen schweizerischen Dr.-jur.-Titel (im Bereich Internationales Privatrecht) erworben hat, arbeitet seit Anfang Juni 2000 in Beijing. Sein Studium wurde von einer Basler Firma finanziert.

### Derzeitige Gelegenheit

Zurzeit bietet sich für Schweizer Firmen die Chance, einen Juristen aus der Volksrepublik China durch einen Sponsor-Vertrag zum Aufbau des China-Geschäfts zu gewinnen. Lebenslauf und weitere Informationen können eingeholt werden bei:

*Schweizerisches Institut für Rechtsvergleichung  
Prof. Dr. jur. Dr. phil. Harro von Senger  
Tel. 021-692 49 11  
Fax 021-692 49 49  
E-mail: secretariat@isdc-dfip.unil.ch*

of wisdom and cunning that lies behind the Chinese world of thought, the Western reader realizes the immense importance of these stratagems for his own world, too.

## About the author

The Swiss sinologist and lawyer Harro von Senger was born in 1944. He studied law in Switzerland, Finland and at Cambridge, and holds degrees in sinology, law, philosophy and history. From 1971 to 1977 he studied in Taipeh, Tokyo and Beijing. Harro von Senger lives in Germany and Switzerland, lectures at the Universities of Freiburg im Breisgau and Zurich and is an advisor for Chinese law at the Swiss Institute of Comparative Law in Lausanne. In 1989 he was appointed Professor of Sinology at the University of Freiburg im Breisgau. His publications include several books, various essays and many contributions for newspapers, radio and TV. In 1997, he was a member of a Human Rights Inspection Team which the Swiss Foreign Ministry sent to Tibet.

*For further information:*

*The German dtv-pocket book edition of "Strategeme", Vol.1 is no longer available as well as the English and French editions. However, a small quantity of the Eng-*

## Note for Your Agenda

Prof. Harro von Senger is going to give a presentation on the 36 Stratagems to the members and friends of the Chamber on

**Tuesday, October 31, 2000**

at the Zunfthaus zur Zimmerleuten, Zurich from 17.30 until 19.00 h followed by an apéritif.

The invitation will be sent out to you in due time.

*lish and French versions can be directly ordered from the author at a price of CHF 60.- for each edition. E-mail: vonsengerharro@bluewin.ch*

# Successful Communication with the Chinese

## Part two

*In the first part I have emphasized on required pre-qualifications of a candidate for a China-assignment and necessary preparations for a business trip or a longer assignment to this country.*

*In this second part I would like to introduce our Chinese partners. No book, not to mention this report, can fully describe a people and its individual personalities. But this paper should give you a brief introduction of the "secrets" of our partners.*

*This is the second of four papers to be published in the BULLETINS of this year. Orders for the complete paper of 34 pages in A4 format, written in German, can directly be placed to the author. Price per document is CHF 15.-, including delivery within Switzerland (price for overseas delivery on request).*

*Phone: 041-445 49 09*

*Fax: 041-445 36 69*

*E-mail: andreas\_ryser@schindler.com*

## About the author

*Andreas Ryser, El. Ing. HTL, has worked for Schindler for more than six years in China, Taiwan and Hong Kong. He is now working in the Schindler Export Competence Center in Ebikon as Sales Manager for Asia Pacific.*

## Unsere chinesischen Partner

### Einleitung

Aus meinem letzten Bericht geht hervor, dass ein Aufenthalt in China sorgfältig geplant werden muss. Ein sehr wichtiger Teil dieser Vorbereitungen gilt der Auseinandersetzung mit der chinesischen Kultur. Um den chinesischen Partner richtig zu verstehen und mit ihm überhaupt ins Gespräch zu kommen, ist es wichtig, seinen kulturellen Hintergrund und seine Eigenarten zu kennen.

*Ich habe mich vor und während meines Asien-Aufenthaltes mit diesen Fragen beschäftigt und habe dann auch die Leute besser verstanden. Dadurch habe ich bei ihnen ein grösseres Vertrauen wecken können, was mir eine gute Zusammenarbeit ermöglicht hat.*

### Das Bild der Chinesen von uns Schweizern

Im Geschäftsleben ist es nicht nur wichtig, den Partner zu kennen, ebenso wichtig ist zu wissen, wie uns unser Partner sieht. Die Schweiz kennen natürlich in China verhältnismässig wenig Leute. Es sind dies vor allem international tätige Geschäftsleute und Personen aus dem diplomatischen Kreis. Unser Land hat in China einen guten Ruf. Die Schweiz ist bekannt für die hohe Qualität der produzierten Güter, ihre Zuverlässigkeit, ihre Pünktlichkeit und ihre landschaftliche Schönheit. Es gibt in China auch Kunden, die bereit sind, für Schweizer Produkte etwas tiefer ins Portemonnaie zu greifen, erwarten dann aber zu Recht Top-Leistungen.

**www.sino.ch**

**sinoBook:** ausgewählte Bücher zum Thema  
“China & Wirtschaft, China & Reisen, China &  
Kultur” jetzt online bestellen!

任重道遠

**sino team**

CHINESE COMMUNICATION  
P.O. BOX - 8034 ZÜRICH  
TEL: 01 - 382 02 07 FAX: 01 - 380 40 21  
SINOTEAM@ACCESS.CH  
WWW.SINO.CH

## Scheu vor Verantwortung

Was uns aus dem Westen bald auffällt, ist die Scheu vor Verantwortung der chinesischen Mitarbeiter. Das kommunistische System ist nicht dazu angetan, Anreize für bessere Leistungen zu schaffen. Ohne Anreize ist aber auch der Chinese nicht willens, mehr als unbedingt notwendig zu leisten, solange es ihm noch einigermaßen gut geht.

Gut im chinesischen Verständnis ist es bis vor kurzem den meisten in staatlichen Betrieben Arbeitenden gegangen, sie hatten ihre lebenslange Stelle oder gewisse soziale Absicherungen auf Lebzeiten. Je mehr sich jedoch China wirtschaftlich öffnet, desto mehr werden die Firmen gezwungen, leistungsorientiert zu arbeiten. Das Paradies für westliche Firmen ist deswegen in China noch nicht angebrochen.

## Gelassenheit und das Ertragen von Leid

Mit Erstaunen habe ich oft zur Kenntnis genommen, wie gelassen, manchmal auch teilnahmslos, die Leute in gewissen Situationen reagieren. Es herrscht in der chinesischen Kultur die Überzeugung, dass das Schicksal eines Menschen nur zum Teil selbst beeinflusst werden kann, es also keinen Sinn macht, sich über unbefriedigende Situationen zu stark aufzuregen. Sie haben gelernt, mit der jahrhundertelangen Unterdrückung seitens der Obrigkeit oder den jährlich wiederkehrenden Naturkatastrophen zu leben und Leid zu erdulden.

## Mangelnde Initiative

Sie können kaum erwarten, dass die Chinesen aus eigenem Antrieb Initiative ergreifen, ausser es gereiche zu ihrem persönlichen Vorteil. Das alte Klassensystem hat eine starke Obrigkeitgläubigkeit hervorgebracht, die den jeweils Untergebenen die Anweisungen erteilt. Eine eigene Meinung oder gar eigene Initiative war nicht gefragt und wurde auch nie gefördert. Das Wort Selbstständigkeit kennt man in China kaum. Sie können deshalb kaum erwarten, dass die Leute Initiative entwickeln, nur weil sie in einem westlich kontrollierten Unternehmen arbeiten.

## Geduld und Ungeduld

In staatlichen Unternehmen oder Verwaltungen scheint endlos viel Zeit für Sitzungen zur Verfügung zu stehen, dabei müssen westliche Geschäftspartner viel Geduld zeigen. Durch ihre leidvolle Geschichte, geprägt durch viele Hungersnöte, haben die Chinesen gelernt, mit ihren Kräften sparsam umzugehen und geduldig zu sein.

*Meine Beobachtungen haben mir auch gezeigt, dass die Masse der Leute schlicht und einfach nicht die notwendige körperliche Energie besitzt, welche notwendig ist, um den beruflichen Alltag in dem Tempo zu meistern, wie wir das bei uns gewohnt sind.*

Andererseits sehen Sie von der sprichwörtlichen Geduld der Leute nicht viel, wenn es darum geht, einen Sitzplatz im Bus zu ergattern oder Vortritt im Strassenverkehr zu gewähren.

## Die Undurchschaubarkeit der Chinesen

Mit unserer pragmatischen Denkart haben wir mit den verschlungenen Redewendungen der Chinesen einige Mühe. In der Tat entstand dieses typisch chinesische Verhalten durch die Notwendigkeit zum Überleben. Durch die schwierigen Lebensumstände und die zahlreichen Kriege mussten die Leute Strategien entwickeln, um durch geschicktes Verhandeln und Benehmen ausweglose Situationen zu ihrem Vorteil wenden zu können. Da die Chinesen zudem das wirtschaftliche Umfeld als eine Art Kriegsschauplatz betrachten, werden solche Strategien auch zur „Besiegung“ des Feindes, sprich des Geschäftspartners, angewandt.

(Fortsetzung Seite 68)

## Gesichtsverlust

Alle von uns haben schon vom Gesichtsverlust der Chinesen gehört und meinen zu wissen, was damit gemeint ist. Nur hat das „Gesicht“ in der chinesischen Gesellschaft noch eine andere, eine tiefere Bedeutung, sowohl im Privat- wie im Gesellschaftsleben. Die traditionellen chinesischen Werte sind stark auf die Person bezogen, im Gegensatz zu anderen Kulturen, die Bezug nehmen auf religiöse Leitfiguren. Das „Gesicht“ ist derjenige Teil eines Chinesen, der ihn gegenüber der Gesellschaft präsentiert, er stellt im übertragenen Sinn seine Kreditwürdigkeit dar. Dieses „Gesicht“ positioniert den sozialen Status einer Person in einer stark hierarchisch gestalteten Gesellschaft. Die daraus entstehenden persönlichen Beziehungsebenen sind Eckpfeiler der chinesischen Gesellschaft. Ein Chinese repräsentiert mit seinem „Gesicht“ auch seine Familie oder Einheit.

## Privatsphäre und Klatsch

Seit jeher hatten die Chinesen keine Privatsphäre wie wir sie kennen. Jeder wusste über jeden Bescheid. Die Chinesen sind sehr daran interessiert, was der Nachbar macht, und auch während der Arbeitszeit wird über den anderen, inklusive des Ausländers, geklatscht. Da chinesische Geschäftspartner auch wissen möchten, mit wem sie es im Ausland zu tun haben, informieren sie sich eingehend, ohne dass uns dies bewusst ist. Diese Auskundschaftung des „Gegners“ gehört auch in das Repertoire der chinesischen Geschäftsstrategie.

## Der soziale Status

In einem Land, in dem gemäss Doktrin alle gleich sein sollen, tönt ein solcher Titel befremdend. Gerade in China, wo sich ein vergleichsweise kleiner Teil der Bevölkerung in den letzten Jahren Reichtum angeeignet hat, brennen die Leute jedoch darauf zu zeigen, wer sie sind und was sie besitzen. Das äussert sich in der Kleidung, bei den Accessoires oder bei so genannten Statussymbolen wie Kameras, mobilen Telefonen oder Computern.

Zum Ausdruck kommt dies auch auf den Visitenkarten. Darauf können Sie jede Menge Titel und Mitgliedschaften von Vereinigungen ablesen. Diese Leute sind denn auch stolz darauf und Sie können Ihre Bewunderung darüber aussprechen, wenn dies hilft, das Ego des Partners zu stärken und dadurch Ihre eigenen Verkaufschancen zu erhöhen.

Deshalb sollten Sie Ihren eigenen Status nicht zu stark herunterspielen und versuchen, diesen in ein Gespräch einfließen zu lassen. Dies kann für ein bevorstehendes Geschäft durchaus förderlich sein. Allerdings sollten Sie sich bei solchen Präsentationen natürlich geben können, der Chinese merkt bald, ob die Schilderung echt gemeint oder gespielt ist.

## Aberglauben

Auch unsere moderne Welt vermag den Aberglauben nicht zu verdrängen, im Gegenteil. Bei der immer grösser werdenden Komplexität des Lebens, das in China in den letzten Jahren bei vielen Leuten einen enormen

Wandel durchgemacht hat, suchen die Leute Halt an etwas vermeintlich Vertrautem. Deshalb spielt der Aberglaube im chinesischen Denken noch heute eine bedeutende Rolle, obwohl die Regierung versucht, diesen auszumerzen. Folgende Beispiele sollen die Bedeutung des Aberglaubens für Geschäftsbeziehungen andeuten.

- Wenn Ihr Name auf der Visitenkarte auf Chinesisch wie „Dummkopf“ übersetzt und ausgesprochen wird, dann werden Sie auch als solcher betrachtet.
- Weiss ist die Farbe der Trauer und in Kombination mit Schwarz verkündet sie Unheil. Rot ist die Farbe des Glücks und der Freude.
- Die Zahl Vier hört sich auf Chinesisch gesprochen wie „Tod“ an und wird oft gemieden, deshalb die fehlenden Stockwerke 4, 14, 24 usw. in Gebäuden.
- Ein Unterschriftentermin am 8. eines Monats wird als gutes Omen aufgefasst, da die Acht eine Glückszahl ist.

Im Allgemeinen gilt, dass wir mit unserer Denkart der Bedeutung des Aberglaubens im Geschäftsleben mit China zu wenig oder gar keine Beachtung schenken. Es würde sich meiner Meinung nach lohnen, wenn Sie sich im Geschäftsverkehr mit China auch mit solchen, nicht offensichtlich zählbaren Werten auseinandersetzen würden.

(Teil 3 in nächster Ausgabe)

## Summary

### Our Chinese partners

*A very important part of the preparation of a China assignment is the arrangement with the Chinese people. If you want to understand the Chinese and eventually to cooperate with them, you have to understand their cultural background and attributes.*

*Compared with the western civilization, the Chinese one is very old and was until recently not really known by most people outside China. This is one reason why most of us hardly understand the behavior of the Chinese. It is like standing in front of a door with numerous secrets behind it. Open this door by occupying yourself with the Chinese people! The more you will open this door, the more you will know about them, but at the same time, you will stand in front of many more doors. In this report I have slightly opened some doors for you and hope to encourage you to open further doors.*

# Ten Practical Tips for Speaking through an Interpreter

How do you make sure your interlocutor understands you to mean “features” rather than “characteristics” when speaking through an interpreter? Anthea Heffernan (with assistance from the British Embassy) offers a practical guide to making sure you get the message across by dealing well with your interpreter.

A growing number of younger Chinese managers and government officials speak some English. But for formal meetings and negotiations in China you will still usually need to use an interpreter. Your interpreter is the key to successful communication. If he or she has not understood what you have said, your message will be completely lost on your audience. It is crucial not to underestimate the interpreter’s role.

Here are 10 suggestions and recommendations for working with an English/Chinese interpreter:

## 1. Who should interpret?

The Chinese will usually, but not always, provide one interpreter for their side. But, when possible, both in China and in the UK, try to have your own interpreter available to assist with discussions. Interpreting is tiring. Long discussions really need two interpreters, one acting for each side. One interpreter working for both sides from Chinese to English and vice-versa again may tire easily and start missing the meaning or detail of what is being said. With your own interpreter, you should also have some feedback afterwards on the nuances behind what was said.

## 2. Brief your interpreter.

The secret of good interpretation is to have someone whom you know well and to brief them beforehand. Even

if it is not possible to get to know your interpreter well in advance, try to involve him or her at every stage of your pre-meeting arrangements. The quality of interpretation will improve greatly if you provide adequate briefing on the subject matter. Ensure your interpreter understands what you are aiming to achieve.

## 3. Speak in manageable sentences.

Speak at an even pace. Don’t ramble on for paragraph after paragraph before pausing. Your interpreter will find it hard to remember everything you have said, let alone interpret all your points. Conversely, don’t speak in short phrases and unfinished sentences. Your interpreter may find it impossible to translate the meaning if you have left a sentence hanging.

## 4. Use clear language.

Avoid jargon, unless you know your interpreter is familiar with the terminology. Some interpreters may be more familiar with American English and have a little difficulty at first with British accents. Make sure your message is getting through clearly and in a tone that will not cause resentment. But be prepared in the response for the propensity of the Chinese language to be ambiguous.

## 5. Listen to your interpreter.

Listen to how your interpreter interprets what you have just said. If you have given a lengthy explanation but the interpreter translates into only a few Chinese words, it may be that he or she has not fully understood. Or it may be that he or she is wary of passing on your blunt (too direct) message in such terms. Check that the interpreter

# EURO•SINA

INSTITUTE FOR ASIAN CULTURE AND COMMUNICATION

German - Chinese

English - Chinese

French - Chinese

Italian - Chinese

Spanish - Chinese

and vice versa

Professional solutions for:

Translations & Interpreting  
Language course  
Desktop publishing  
Chinese calligraphy  
Internet development  
Cultural etiquette

ask for details



Member of the Calligraphic Society of Harbin

EURO•SINA

St. Johans-Vorstadt 19 CH 4056 Basel Tel:0041(0)61 261 37 88 Fax:0041(0)61 261 37 29 E-Mail: eurosina@magnet.ch

has adequately conveyed your point to the Chinese side. (And of course, it helps greatly if you understand some Chinese yourself, so you can interject, if necessary, to correct any mistakes).

## 6. Consecutive or simultaneous?

Consecutive interpreting means you speak and then your interpreter interprets; the usual form for meetings, discussions and negotiations. Simultaneous interpreting is when you speak while the interpreter interprets simultaneously; but special equipment is required and is expensive to hire. Simultaneous interpreting is used usually only for large seminars and conferences. There are always at least two interpreters, who interpret in 20-minute sessions to avoid stress and tiredness.

Simultaneous interpreting is a skill requiring professional training. Do not expect even fluent bilingual Chinese/English speakers to be able to undertake simultaneous interpreting. Just because someone is a fluent English/Chinese speaker, it does not mean he or she is a good interpreter.

## 7. Speeches and presentations.

Remember that the need to interpret everything will cut your speaking time approximately in half (unless using simultaneous interpreting). Whoever helps arrange the interpreter must ensure that he or she is able to cope with the technical or specialised terminology of the presentation. More importantly, the interpreter should always be given the text well in advance. But if later you change your speech, make sure your interpreter is forewarned, otherwise s/he may just stick to your original text rather than follow what you actually say. Last minute ad-libs from the text may well not get interpreted. If you decide to bring an interpreter with you (for example an overseas Chinese from Hong Kong or Singapore), ensure that they speak clear and comprehensible Mandarin.

## 8. Counting in Chinese.

Large numbers are particularly tricky and often interpreted wrongly, sometimes leading to a mistake between millions and billions. For example, 10 million translates into Chinese as “1,000 ten thousands”; 100 million has its own character a “yi”; and 1,000 million or one billion translates as “10 yi”. There is plenty of scope for confusion.

## 9. Avoid jokes and witticisms.

Although the Chinese and British senses of humour are similar in many ways, jokes and witty asides do not interpret easily from English to Chinese. Even if your interpreter has understood, the joke may well fall flat in translation and your interlocutors may just laugh politely without understanding the punch line.

## 10. Name cards and materials.

Try to have at least your name cards and perhaps some of your most important promotional materials translated and printed into Chinese, using simplified characters. Printed matter prepared in complex characters for the Hong Kong and Taiwan markets is not suitable for mainland China. Great care should be taken in choosing an appropriate Chinese name for yourself, your company/organisation and/or product brand name. Translating Western names into Chinese is a very subjective and imprecise art. Ensure that your interpreter is aware of any Chinese name(s) used previously, otherwise he or she may create a totally different name.

*Source: China Britain Trade Review (July 2000)*

## Swissôtel Dalian Introduces New Luxury Standards

Swissôtel Dalian, located in the northern Chinese province of Liao Ning was today awarded the five stars of excellence by PR China's National Tourism Administration after only 19 months of operation.

The hotel, managed by Huaxia Swissôtel Management Co. Ltd., is located in a 40-storey, multi-functional downtown complex in Dalian which also includes Mycal Dalian Market, a retail shopping area that is managed by Dalian International Commerce and Trade Building Co. Ltd.

Overlooking Labour Park, Swissôtel has 327 guest rooms, including four floors of executive rooms and suites, an executive lounge, 108 fully serviced apartments, three floors of office space, a fully equipped Fitness Centre, a 20 metre indoor pool and a selection of restaurants offering ethnic and international cuisine.

Swissôtel's retail complex, "Magia", comprises 16 fashion boutiques which feature famous high-fashion brand names from Italy such as Valentino, Fendi and Gianni Versace.

In the PRC, Swissôtel currently manages the Swissôtel Beijing at Hong Kong Macau Center - a five star multi-functional complex featuring an hotel, a residential and an office complex.

### Background Information

Huaxia Swissôtel Management Co. Ltd., is responsible for the management of Swissôtel properties throughout

China. It is a joint venture between "Swissôtel" Management Ltd. and Hong Kong Macau Center Ltd., the owning company of the Swissôtel Beijing.

The company was founded in January 1996 and is licensed to manage hotels, offices and residential complexes throughout China, as well as to operate an hotel training center.

Mycal Corporation is the fourth largest retailer in Japan, operating innovative, multi-functional retail and leisure malls. Currently, it manages 248 stores in Japan and employs in excess of 59'000 people. Mycal has offices in the USA, Italy and the PRC.

Founded in 1994, Dalian Market Group, the parent company of Dalian Market Co. Ltd., is the fourth largest retailer in China. The Group operates more than ten subsidiary companies, including Dalian Market Company Ltd. and employs over 16'000 people. Dalian Market Group is the largest retailer in the northeast region of PR China and achieved revenues in excess of RMB 3'250 million in 1997.

Swissôtel is a fully-owned subsidiary of SAir Relations. The SAir Group division specialises in hotel management, catering and travel retail. The company operates or markets hotels in North America, Latin America, Europe, Asia and the Middle East.

*For more information, visit Swissôtel's website at <http://www.swissotel.com>*

## "View Switzerland" – New Edition of Chinese Tourist Guide

In 1998 Ruckstuhl Media Promotion launched its first guide on Switzerland in Chinese. The pioneering issue was called "Discover Switzerland", now under the new name "View Switzerland". The publication is not only a useful guide for Chinese tourists but also a practical hand-out for Chinese delegations visiting Swiss companies.

The recently published edition 2000/01 continues with the ongoing process of refinement. Presentation has been refreshed, new editorial features added, and now all text content has been reviewed and translations into Chinese, where necessary, corrected. The aim will always be to provide the Chinese readers with the best guide of its kind.

The guide covers Switzerland's history, geography, picturesque landscapes, Swiss culture, its people and highlights the major places of interest to those who visit. Additional useful information for travellers also includes new maps on Switzerland and the "must visit" tourist centers and attractions.

"View Switzerland" is produced to the highest stand-

ards, utilising handy A5 format. The Publisher maintains strict control over the quality of content, layout and printing. The search for outstanding photography and graphics is never ending.

The guide is published annually and distributed in China through major tour operators, travel agents, airlines, Switzerland Tourism Offices and Swiss Consulates. The guide has also proved to be very popular with advertisers.

*Members of the Swiss-Chinese Chamber of Commerce are entitled to 5 free copies. Please direct your enquiries for copies or advertising to:*

*Ruckstuhl Media Promotion  
P.O. Box 11  
CH-6044 Udligenswil  
Switzerland  
Phone +41 41 371 06 63  
Fax +41 41 371 03 55  
E-mail: [pius@ruckstuhl-media.ch](mailto:pius@ruckstuhl-media.ch)*



# Membership Card Values



The Membership Card of the Chamber is a gesture to say thank you and to give you a special status as a member of the Swiss-Chinese Chamber of Commerce. The Membership Card is valid for one year and will be renewed with every consecutive year after the payment of the membership fee.

The card not only identifies you as a legitimate member of the Chamber but also entitles you to benefit from services rendered by us and the Chapters in Switzerland and the People's Republic of China. Besides our events, members can take advantage of hotel-bookings, consumptions at Chinese restaurants and suppliers of Chinese goods at reduced rates.

Further services will be added according to new partner agreements and are regularly going to be announced in the Bulletin. Below you find the list of Chinese restaurants and suppliers in Switzerland, where you get 10–30 % off the regular price, when showing your personal membership card.

## RESTAURANTS

### Restaurant China-Palast

Petersgraben 21  
CH-4051 Basel  
Ø 061-261 31 13 Fax 061-261 99 46

### China Restaurant Rhein-Palast

Untere Rheingasse 11  
CH-4058 Basel  
Ø 061-681 19 91 Fax 061-261 99 46

### China Restaurant Astoria

Neumarktstrasse 38/rue du Marché-Neuf  
CH-2500 Biel-Bienne 3  
Ø 032-322 83 22 Fax 032-322 83 63

### China Restaurant BAO TAO

Bernstrasse 135  
CH-3627 Heimberg  
Ø 033-437 64 63 Fax 033-437 64 62

### Cheng's China Restaurant (mit Seeterrasse)

Marktgasse 15  
CH-8640 Rapperswil  
Ø 055-210 17 70 Fax 055-410 14 51

### Restaurant Züri-Stube

Steinwiesstrasse 8  
CH-8032 Zürich  
Ø 01-1-267 87 87 Fax 01-251 24 76  
E-mail: info@tiefenau.ch

### BAMBOO INN

Culmannstrasse 19  
CH-8006 Zürich  
Ø 01-261 33 70 Fax 01-870 38 88  
closed on Mondays

### Restaurant PEKING

Torstrasse 22  
CH-9000 St. Gallen  
Ø 071-244 83 66 Fax 071-245 30 83

### Restaurant CHINA-TOWN

Bälliz 54  
CH-3600 Thun  
Ø 033-222 99 52 Fax 033-222 99 52

### CHINA GARDEN

Schützengasse 12  
CH-8001 Zürich  
Ø 01-211 71 00 Fax 01-212 35 61

### SHANGHAI

Bäckerstrasse 62/Helvetiaplatz  
CH-8004 Zürich  
Ø 01-242 40 39

### ZHONG HUA

Zähringerstrasse 24  
CH-8001 Zürich  
Ø 01-251 44 80 Fax 01-251 44 81

## SUPPLIERS

### VU's Import Export GmbH

Verenastrasse 31  
CH-8832 Wollerau  
Phone/Fax 01-784 79 89

## TRAVEL

### CULTURE AIR TRAVEL S. A.

10a, rue Emile-Yung  
CH-1205 Genève  
Ø 022-839 81 81 Fax 022-839 81 80  
E-Mail: Cultureair@swissonline.ch

### FIRST TRAVEL ENTERPRISE

Winterthurer Strasse 698  
CH-8051 Zürich  
Ø 01-322 66 88, Fax 01-322 66 90  
E-Mail: 106246.1313@compuserve.com

## HOTELS

### HOTEL TIEFENAU ZURICH

Steinwiesstrasse 8  
CH-8032 Zürich  
Ø 01-1-267 87 87 Fax 01-251 24 76

*(For hotel-bookings in China (Beijing), please turn to the Chamber directly.)*