

Überrollt von China

Schindler Der Lifthersteller ist in China gut aufgestellt, andere Schweizer Unternehmen nicht. Für sie könnte das chinesische Wunder bald zu Ende sein.

YVONNE DEBRUNNER

Shanghai, Stadtteil Pudong. Wo vor 20 Jahren noch Gemüse auf sumpfigen Feldern angepflanzt wurde, ragen heute Wolkenkratzer in die Höhe. In den 220 Meter hohen Jasper Tower strömen jeden Morgen Tausende Bankangestellte. Sie werden mit Schindler-Aufzügen in ihre Büros befördert. China befindet sich im Höhenflug und Schindler fliegt mit. Der Luzerner Hersteller von Liften und Rolltreppen ist seit 1980 im Reich der Mitte und schloss als erstes westliches Industrieunternehmen ein Joint Venture mit China. Heute lässt Schindler zu einem grossen Teil in China produzieren und wird dies künftig noch wesentlich stärker tun.

Der Konzern gab Ende Oktober bekannt, in den strategischen Wachstumsmärkten China und Indien zu investieren und dort die Produktions- und Entwicklungskapazitäten auszubauen. Schindler beziffert das Investitionsvolumen auf 130 Millionen Franken. In den schwächeren Märkten, namentlich in den USA und Südeuropa, will Schindler dagegen zurückfahren. Mit diesen Massnahmen, wozu auch 4 Prozent der über 440 000 Stellen abgebaut werden sollen, will das Unternehmen die Profitabilität sichern.

Veränderungen nach dem Boom

Während Schindler ganz auf Asien setzt, könnte für viele Schweizer Unternehmen der chinesische Boom bald ein jähes Ende nehmen. «Das Modell «Herstellen in der Schweiz, Exportieren nach China», das viele Schweizer Firmen noch immer betreiben, ist ein Auslaufmodell», warnt Kurt Haerri. Er ist Präsident der

Handelskammer Schweiz-China und Leiter der Top Range Division bei Schindler.

Verschiedene Schweizer Firmen spüren die Wachstumsabschwächung in China zurzeit sehr direkt. Die Regierung in Peking kämpft mit einem immensen Inflationsdruck und schränkte die Kreditvergabe der Banken ein - mit Folgen für Georg Füscher, Bossard, Huber+ Suhner, die Zumbach-Gruppe, Amberg Technologies oder die Wandfluh AG. «Letztes Jahr hatten wir in China ein Wachstum von 20 bis 25 Prozent sein», sagt Yves Serra, Konzernchef bei Georg Füscher.

Doch die Aufträge werden nicht automatisch zurückkommen. Der 49-jährige Haerri war während sieben Jahren für Schindler in China tätig und erlebte, wie

«Das Modell «Herstellen in der Schweiz, Exportieren nach China» ist ein Auslaufmodell.»

Kurt Haerri
Präsident Handelskammer
Schweiz-China

Industriefirmen erst die Herstellung von einfachen Komponenten nach China auslagerten, später komplexere Bauteile und zuletzt ganze Systeme. Die chinesischen Arbeitnehmer lernten schnell dazu und waren bald in der Lage, immer komplexere Komponenten selbst herzustellen.

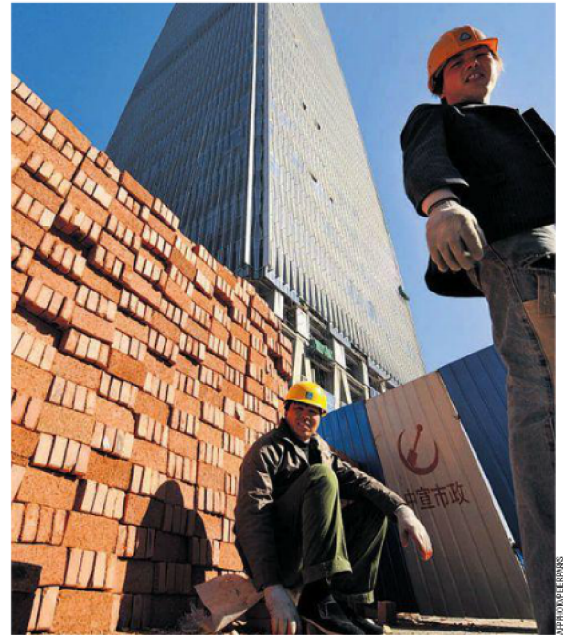
«Die chinesische Wirtschaft wird massiv unterschätzt», sagt Haerri, der Mandarin spricht. Der Technologievorsprung von Schweizer Firmen gegenüber chine-

sischen Firmen sei nur noch gering und werde in den nächsten Jahren komplett wegfallen. «Heute exportieren Schweizer Firmen vor allem noch absolute High-tech-Produkte nach China. Das ist im Moment noch möglich. In einigen Jahren werden die chinesischen Firmen diese Produkte aber selbst herstellen und exportieren können. Dann werden viele Schweizer Firmen, die noch hier produzieren, preislich nicht mehr mithalten können. Viele werden sich dann neu orientieren müssen», so Haerri.

Wir verlieren an Technologievorsprung

Der grosse, weltweit tätige Konzern Schindler bemerkte die Veränderungen früh und reagierte. «Eine in einem Volumenmarkt tätige Firma, welche nicht in China produziert, ist weg vom Markt», erklärt Kurt Haerri.

Aber auch kleinere, in Nischenmärkten tätige Firmen wachen nun auf - so etwa das Hydraulik- und Elektronikunternehmen Wandfluh. «Die Aussage, dass wir an Technologievorsprung verlieren, ist richtig», sagt ihr Geschäftsführer Hansruedi Wandfluh. Im Moment produziert seine Firma noch kaum in China. «Die eigene Produktion in China ist vernachlässigbar», so der Geschäftsführer. Das soll sich aber bald ändern. «Es ist angedacht, dass wir künftig gewisse Standardkomponenten für den chinesischen Markt in China produzieren», erklärt er. Auch der Kabelhersteller Fluber + Suhner bemerkt den Wandel. «Viele unserer Anwendungen werden heute noch von westlichen Firmen dominiert. Allerdings drängen immer mehr lokale chinesische Unternehmen in Teissegmente und sind dabei sehr kostengünstig», er-



Chinesische Bauarbeiter: China boomt und wird unterschätzt.

nerschaften mit chinesischen Firmen. «Viele chinesische Firmen sind relativ schwach in ihrer dezentralen, globalen Vertriebsorganisation. Daher besteht für Schweizer Firmen die Möglichkeit, Vertreter eines chinesischen Unternehmens für Europa zu werden», so Haerri. Wer gar nicht reagiere, werde aber in Schwierigkeiten geraten. «In China ist ein wirtschaftliches Erdbeben im Gang, wir bemerken das hier immer noch zu wenig», ist er überzeugt.

klärt Geschäftsführer Urs Kaufmann. Das Unternehmen lässt deshalb bereits einen grossen Anteil der Produkte für den chinesischen Markt vor Ort produzieren.

Kleinen Firmen, denen das Risiko, selbst in China zu produzieren, zu gross ist, rät Kurt Haerri zu strategischen Part-

ANZEIGEN

«Wir mussten dieses 700-Tonnen-Bauteil über mehr als 600 Kilometer transportieren. Sehr riskant, bei Zurich fühlten wir uns jedoch gut abgesichert.»

Herbert Peters, Geschäftsführer Sasol-Huntsman, Moers (Deutschland)

Zurich HelpPoint®
Integrierte Versicherungslösungen, sogar für höchst spezielle Projekte.

Wir konnten Sasol-Huntsman, einem der führenden europäischen Produzenten von Maleinsäureanhydrid, eine ganzheitliche Versicherungs- und Risikomanagementlösung anbieten. Genau das Richtige, wenn man 700 Tonnen schwere Bauteile quer durch Deutschland transportiert. Nachdem alle Sicherheitsvorkehrungen getroffen und sämtliche Transportrisiken abgesichert waren, konnten alle Beteiligten durchatmen. Ein Beispiel dafür, wie Zurich HelpPoint Unternehmen hilft, wenn es darauf ankommt. Erfahren Sie mehr auf www.zurich.com/risks

ZURICH
Because change happens®

Die Herren der Daten

Wüest & Partner In der Bewertung von Immobilien ist die Zürcher Firma Nummer eins. Den Erfolg könnten nur die Eigentümer selbst gefährden.

ANDREAS VALDA

Um ein Grundstück zu bewerten, gibt es Tausende von Experten. Wenn aber ein Paket von hundert, zweihundert Liegenschaften die Hand wechselt, gibt es in der Schweiz praktisch nur eine Adresse. «Ohne den Stempel von Wüest & Partner läuft gar nichts», sagt ein Branchenkenner. Der grösste Teil der kotierten Schweizer Immobiliengesellschaften, -Anlagefonds und -Anlagestiftungen setzt auf das Zürcher Unternehmen. Es bemisst den Wert der Gebäude von Marktführer PSP Swiss Property genauso wie den von Swiss Prime Site. Auf über 50 Prozent wird der Marktanteil von Wüest & Partner im Geschäft mit Portfolio-Bewertungen geschätzt. Damit verweist die 1985 gegründete Firma mit ihren 90 Mitarbeitenden Grössen wie KPMG, Ernst & Young und PricewaterhouseCoopers sowie die Immobilienbewerter Jones Lang Lasalle und IAZI auf die hinteren Ränge.

Das Geschäft läuft gut. Der Bauboom, gekoppelt mit der Marktmacht, beschert Wüest & Partner stetig steigende Einnahmen. 2010 nahm die Firma Honorare von 27 Millionen Franken ein. Dieses Jahr hoffen die Verantwortlichen, auf über 30 Millionen zu kommen.

Erfolgsrezept im PC

Nicht nur in der Schätzung von Portfolios ist Wüest & Partner stark. Auch in der Online-Bewertung von Einzelgrundstücken und in der Immobilienmarktforschung mischen die Zürcher zuvorderst mit. Der Motor ist hier eine grosse Datenbank von Grundstückspreisen, verknüpft mit ökonomischen Formeln. Sie ermöglichen es, für ein Haus oder eine Wohnung auf Knopfdruck den ungefähren Marktpreis zu ermitteln. Hauptnutznießer sind die Banken im Rahmen der Überprüfung von Hypothekarkrediten. Der grösste Kunde ist die UBS.



Andreas Ammann, Partner.

Mit diesem Werkzeug ist es auch möglich, das Auf und Ab der Immobilienpreise im Privatmarkt zu modellieren. Wenn Medien über die Überhitzung des Marktes schreiben, dann setzen sie oft auf Zahlen aus dem Immo-Monitoring von Wüest & Partner. Eingeführt wurde es 1993 als Marketinginstrument von den Firmengründern Hannes Wüest und Christian Gabathuler. Die erste Ausgabe warnte vor einer Preisblase. Zwei Jahre später zeigten Milliardenverluste im Hypothekengeschäft von der Qualität der Prognose. «So wurden wir als unbedeutendes Büro mit zwölf Leuten auf einen Schlag ernst genommen», sagt ein früherer Mitarbeiter. Die Monitorings stehen heute in den Regalen jeder Immobilienfirma.

Irgendwann begann Wüest, auch das Bundesamt für Statistik und die Nationalbank mit Zahlen zu beliefern. Die Quellenangabe «W&P» unter Preiscurven wurde allgegenwärtig. Ein Konkurrent attestiert, dass Wüest damit eine echte Marktlücke besetzt habe. Die stärkste Mitbewerberin ist die in Zürich beheimatete IAZI, heute mit 26 Mitarbeitern bloss ein Viertel so gross wie Wüest & Partner. 2006 trat mit Fahrländer Partner ein weiterer Akteur hinzu, der über ein Online-Bewertungstool verfügt – gegründet von einem ehemaligen Wüest-Experten.

Freund und Feind sind sich einig: Das Erfolgsgeheimnis von Wüest & Partner ist der tadellose Ruf. Dem schadete es offenbar nicht, dass es Ende der Neunzigerjahre und Anfang der Nullerjahre «ein paar spektakuläre Fehlschätzungen» gab, so ein Mitglied der Schweizerischen Schätzexpertenkammer. Das Wüest-Modell sei «zu schlank» gewesen und habe je nach Input zu grosse Prognoseabweichungen geliefert. Doch die Verantwortlichen reagierten – auch auf Wunsch der Kundin UBS. Der leitende Partner, Andreas Am-

mann, weist den Vorwurf allerdings «klar zurück». In letzter Zeit höre man nichts Negatives mehr, konstatieren auch externe Branchenkenner.

Neue Einschätzungen

Das heisst nicht, dass es keine Kritik gibt. Er kenne Fälle von Gutachten, wo Wüest & Partner «bei der Barwertberechnung mit sich reden liess», sagt ein Insider. Ammann kontert, dass es bei jedem Objekt neue Sachverhalte geben könne, die auftauchen und eine Korrektur rechtfertigen. Er führt ins Feld, dass die Marktführerschaft die bestmögliche Garantie dafür sei, unabhängig zu bleiben. Je kleiner, desto abhängiger vom Auftraggeber.

Das grösste Hindernis für das weitere Wohlergehen ist aber heute intern zu su-

Immobilien in Genf: Wüest & Partner bewertet ganze Portefolios.

chen – in der Besitzerstruktur. Elf gleichberechtigte Partner und Aktionäre haben das Unternehmen vom Patron geerbt, der 2006 abtrat. Sie bestimmen gemeinsam, wo es langgeht und «bremsen einander häufig, wenn es um Budgetanträge für Innovationen geht», wie ein Gewährsmann erzählt. Der Austritt des leitenden Partners Dieter Marmet vor einem Jahr wird genau darauf zurückgeführt.

Auch der für April angekündigte Rücktritt von Verwaltungsratspräsident Urs



REUTERS/PHILIP RIZOV

Hausmann stehe in diesem Zusammenhang, wenn auch er insgesamt intern stark polarisiert haben soll. Der 1994 eingetretene Volkswirt hat die Marktanalyse wesentlich vorangetrieben. Ohne ihn wäre Wüest & Partner nicht dort, wo sie heute

steht. Laut Insidern will der 45-Jährige ein Jurastudium absolvieren.

Ob die Zwiste unter den Partnern danach abnehmen, ist fraglich. Dafür müssten wieder weniger Partner tonangebend werden, wie dies bis 2003 der Fall war.

LEGENDE PUR BREITLING PUR

NAVITIMER

Ein Kultobjekt für Piloten und Aviatikliebhaber, mit dem von der COSC Chronometer-zertifizierten Breitling Manufakturkaliber 01, dem zuverlässigsten und leistungsstärksten automatischen Chronografenwerk.

CHF 7390.-*

DIETLER
UHREN SCHMUCK
8280 KREUZLINGEN

BREITLING
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

WWW.BREITLING.COM

*Unverbindlicher Richtpreis