

# China: agieren statt verhindern

«Think big» gilt mit Blick auf die Märkte in China auch für Familiengesellschaften aus der KMU-Wirtschaft. «Hinaus in die Welt» ist auch für KMU möglich, vorausgesetzt die Politik schafft die notwendigen Voraussetzungen.

Mit der Wirtschaftsmission des Chefs des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements kurz vor den Sommerferien nach China ist der Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit erneut auf den möglichen Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und China gerichtet.

Um es gleich vorweg zu nehmen: der Abschluss ist für die Schweizer Wirtschaft schlicht imperativ. Ein Freihandelsabkommen würde unser Land in Europa einzigartig positionieren. Wir wären in Europa der erste Partner für ein Freihandelsabkommen mit China. Nicht nur könnte die Schweiz eine einzigartige Nische besetzen, sondern auch zum Brückenbauer zwischen China und der EU werden. Unsere Aussenpolitik würde in einem dynamischen Prozess «diversifiziert» und zu einem Gegengewicht zur Freundschaft mit der EU und den USA führen.

Für die exportorientierte KMU-Wirtschaft der Schweiz sprechen die Zahlen eine deutliche Sprache. Laut Studien ist ein Drittel im Geschäft mit China, dieses Land wird als wichtigster Produktionsstandort genutzt. Umgekehrt geben rund sechs Prozent der Schweizer KMU an, dass chinesische Unternehmen zu ihren Zulieferanten gehören. Etwa fünfzehn Prozent der KMU unterhalten heute schon kommerzielle Beziehungen mit China und drei Fünftel sehen in einem Freihandelsabkommen ein positives Potenzial. Diese Fakten dokumentieren den Wunsch der export-

orientierten Branchen nach einem Vertragsabschluss mit China. Gerade auch vor dem Hintergrund der europäischen Finanz- und Schuldenkrise und der damit verbundenen Rezessionsgefahren, sind die sogenannten «Emerging Markets» in den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China) von grossem

**» China bietet als aufstrebende Wirtschaftskraft der Schweizer KMU-Wirtschaft Chancen. Es ist an der Politik, mittels Freihandelsabkommen die Ampel auf Grün zu stellen.**

Interesse. Im Durchschnitt plant jedes siebte KMU mittel- bis langfristig in diesen Märkten tätig zu werden oder sein Engagement in diesen Ländern auszuweiten. Von den Unternehmen, die bereits in den BRIC-Ländern tätig sind, geben 40 Prozent an, ihr Engagement ausweiten zu wollen. Wo Chancen sind, gibt es auch Risiken. Auf ein Risiko hinsichtlich eines Abschlusses mit China hat umgehend die starke Bauernlobby aufmerksam gemacht und die mögliche Öffnung der Agrarmärkte kritisiert. Eines sei hier deutlich klar gestellt: Ein Freihandelsabkommen mit China darf nicht an der Agrarwirtschaft scheitern. Auch wenn die Befürchtungen der Bauern ernst zu nehmen sind, gibt es doch wenig Grund zur Sorge.

Nach dem neuesten Fünf-Jahres-Plan dient die Landwirtschaft der Sicherung der chinesischen Selbstständigkeit. Im Exportmodell ist sie nicht enthalten, da China sich zum Ziel setzt, Exportleader

in technologischen Produkten zu sein. China will gemäss Plan ausdrücklich nicht landwirtschaftliche Erzeugnisse exportieren. Zudem können ausländische Anbieter wegen den diversen Hygiene-Skandalen durchaus auch Nischen im chinesischen Markt besetzen.

Insgesamt erwachsen unseren Unternehmungen kommerzielle Vorteile von hohem Wert: erleichterter Marktzugang in China, einfachere Möglichkeit zum Aufbau internationaler Partnerschaften zwischen den beiden Ländern, Ansiedlung chinesischer Unternehmen in der Schweiz, Aufwertung der Schweiz als Handelsplatz und internationale Drehscheibe, um nur einige wesentliche Stichworte zu nennen. Vor diesem Hintergrund und im Sinne einer langfristig ausgerichteten Wirtschafts- und Wachstumspolitik ist agieren und nicht verhindern angesagt.



Hans-Ulrich Bigler,  
Direktor Schweizerischer  
Gewerbeverband sgv