



SonntagsBlick
8008 Zürich
044/ 259 64 64
www.blick.ch/sonntagsblick

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 184'089
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 375.016
Abo-Nr.: 1034417
Seite: 28
Fläche: 92'070 mm²

CHINESISCHE KADER

Ideen-Shopping in der Schweiz



Die Gäste lassen sich von der Schweizer Milchwirtschaft inspirieren – und zu Kontakten für Investitionen und Kooperationen.

«Zu salzig!» Chinesische Kaderleute probieren Käse und Wein in Graubünden.


 SonntagsBlick
8008 Zürich
044/ 259 64 64
www.blick.ch/sonntagsblick

 Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 184'089
Erscheinungsweise: wöchentlich

 Themen-Nr.: 375.016
Abo-Nr.: 1034417
Seite: 28
Fläche: 92'070 mm²

Eine Fachhochschule hilft China, sich an Schweizer Firmen zu beteiligen. Serviert sie dem Riesenreich die Schweiz auf dem Silbertablett?

Knirschend hält der Car auf einem Kiesparkplatz in Parpan GR. 23 quasselnde

Chinesen quellen hervor, fahren Selfie-Sticks aus, fotografieren sich vor dem Bergpanorama. «Bei uns zu Hause haben wir ähnliches Wetter», schwärmt Olivia Guan (49). Die Managerin eines nordchinesischen Hotels der Hilton-Gruppe sagt, sie sei wegen des Windes gekommen. «Wegen frischem Wind»: Inspiration. Ideen-Shopping. Sie ist auf Einladung hier.

Die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) in Olten SO bildet seit über 20 Jahren chinesische Kaderleute aus: Mehr als 1000 CEOs, Ingenieure und Parteikader – acht von zehn Firmen in China sind zumindest indirekt staatlich gesteuert – haben die mehrtägigen bis mehrwöchigen Programme durchlaufen. Verantwortlich: Professor Ruedi Nützi (59), der China schon an der Seite von Bundesrat Johann Schnei-

der-Ammann (64) besuchte.

Nützi hat für Guan und ihren Trupp ein straffes Programm organisiert. Sie besuchen Vorlesungen über neue Möglichkeiten im Tourismus und über kantonale Regulierung. Aber: **«Wir sitzen nicht nur im Klassenzimmer, wir lernen Unternehmen kennen»**, sagt Guan. Die Gruppe besichtigt etwa eine Gesundheitsklinik und die Alpkäserei «Plantahof» hier in Parpan. Zwischen Weisswein und – wie manche meinen – «zu salzigen» Käse-Häppli erfahren sie etwas über Milchwirtschaft.

Veranstalter ist Swissmooh. Der Milchvermarkter hofft, dass mit der Mittelschicht auch sein Absatz in China wächst.

Pang Daixin (53) schaut sich für seinen Arbeitgeber um – einen Landwirtschaftsriesen mit 100 000 Kühen. **Pang will lernen, wie man Landwirtschaft für Touristen nutzbar macht.** Während seine Kollegen eifrig Rinder knipsen, stellt ein Swissmooh-Mitarbeiter ein Plakat auf – kostenloses Marketing. Die Bilder würden in Chinas sozialen Medien «hunderte Male» geteilt, sagt ein FHNW-Mitarbeiter lächelnd.

Die Eisherstellerin Gao Xianhua (42) nimmt einen grossen Schluck melkwarme Milch. Für ihre Vorgesetzten wird sie einen Report über die Reise schreiben. In Italien arbeite sie schon mit einem Eiswagen-Unternehmen zusammen. Und in der Schweiz? Den Parpaner Joghurt findet sie lecker. «Investitionen? Nichts ist

unmöglich!», lacht sie.

«Die Chinesen kommen – so oder so», sagt Professor Nützi. Es sei wichtig, sich fit zu machen für diese Zukunft. Seine Studenten absolvieren Auslandsemester an chinesischen Partner-Unis; seit drei Jahren hilft ein eigenes Forschungszentrum Schweizer KMUs beim Markteintritt in China – es erwies sich als Goldgrube. 2015 war China mit fast neun Milliarden Franken der drittgrösste Markt für Schweizer Exporteure. Tendenz steigend. 861 Firmen sind vor Ort aktiv.

Jeder Deal hat zwei Seiten: Nützi öffnet den Chinesen die Schweiz. Und die gehen auf Shopping-Tour. 2015 kaufte die Gruppe HNA die Swiss-Tochter Swisssport. Auch Schweizer Edelhotels sind mittlerweile chinesisch. Diese Woche nahm der Konzern ChemChina eine grosse Hürde beim Kauf des Basler Agro-Konzerns Syngenta.

Macht es Nützi den Chinesen zu einfach? «Wir servieren die Schweizer Wirtschaft nicht auf dem Silbertablett», stellt Professor Nützi klar. Der Austausch mache die Schweiz besser. Wolle der FC Basel weiterkommen, müsse der ja auch gegen Bayern München und nicht gegen Vaduz aufs Feld. Nützi: **«Die kleine Schweiz hat gegenüber der Weltmacht China eine Chance.»** ●

VINZENZ GREINER (TEXT)
UND SABINE WUNDERLIN (FOTOS)



SonntagsBlick
8008 Zürich
044/ 259 64 64
www.blick.ch/sonntagsblick

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 184'089
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 375.016
Abo-Nr.: 1034417
Seite: 28
Fläche: 92'070 mm²



An die grosse Glocke: Manche Teilnehmer schrieben Berichte für ihre Firmen.

Fauxpas auf Chinesisch

Bei Begegnungen von Schweizern und Chinesen prallen häufig Welten aufeinander, denn **Gruppen aus dem Reich der Mitte sind hierarchisch organisiert.** Fachhochschul-Professor Ruedi Nützi weiss: «Es ist ein Fauxpas, wenn man mit der Nummer vier zuerst spricht oder ihr zuerst Wein einschenkt.» Und Geschäfte macht man nicht bei formellen Meetings, sondern beim Essen. Doch kommen die Früchte auf den Tisch, bleibt noch eine Minute: «Alle ziehen sich an und sind sofort weg». Vertrauen schenken Chinesen erst nach Jahren. ●



Selfie mit einem Stück Schweiz: Hotelière Guan.

«Investitionen? Nichts ist unmöglich!»

Glace-Unternehmerin Gao Xianhua