

Jörg Wolle

Expedition in fernöstliche Märkte

Die Erfolgsstory des Schweizer Handelspioniers DKSH

orell füssli Verlag AG

Inhalt

Vorwort von Professor Dr. h.c. Roland Berger 9

A. Die Vergangenheit

I. Pioniere in Asien

In Japan, auf den Philippinen und in Singapur tauchen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts junge Schweizer auf, die nur eines im Sinn haben: ein eigenes Handelsunternehmen aufzubauen. Sie sind die Gründerväter des heute bedeutendsten Unternehmens im asiatisch-europäischen Handel, und ihre Namen Diethelm, Keller, Siber-Hegner, kurz DKSH, stehen noch heute für ihr Firmenerbe.

13

II. Business und Diplomatie

Der asiatisch-westliche Handel entwickelt sich bis zum Anbruch des 20. Jahrhunderts derart stark, dass für die in die Jahre gekommenen Gründerfiguren die Finanzierung der weiteren Expansion und die Nachfolgeplanung zum existenziellen Problem werden. Generationskonflikte brechen aus, die nur über Publikumsöffnungen sowie eine Kreuzbeteiligung zu lösen sind und damit den Weg ebnen für die zweite Generation.

33

III. Krieg und Krisen

Der prosperierende, inzwischen global verzahnte Welthandel kommt mit dem Ersten Weltkrieg praktisch zum Erliegen. Es braucht Fantasie und gute Nerven, um trotzdem Geld zu verdienen. Die grosse Bewährungsprobe kommt freilich mit der grossen Depression, und die Schweizer in Fernost haben nur ein Ziel: die Stellung zu halten.

51

B. Die Gegenwart

IV. Die grosse Bewährungsprobe

Die Kriegshandlungen im Pazifik sowie der japanische Eroberungsfeldzug in Fernost während des Zweiten Weltkriegs zeigen den Schweizer Handelshäusern drastisch ihre Verletzlichkeit. Dies und eine durch den Krieg völlig veränderte politische Landkarte in Asien führen dazu, dass die Nachfahren der Pioniere ihre Strategie für die Nachkriegszeit fundamental neu ausrichten müssen.

77

V. Asien wird rot

Nach dem Zweiten Weltkrieg entsteht ein neues Asien. Ehemalige Kolonien erhalten die nationale Souveränität, schützen ihre Industrie durch Importzölle und wenden sich teilweise totalitären Systemen zu. Die Handelshäuser reagieren mit partiellem Rückzug, dem Aufbau eigener lokaler Produktionsstätten und begeben sich in mitunter grosse Abhängigkeit von Lieferanten. Für Siber Hegner & Co. Ltd. wird dies existenzgefährdend. Mit Jörg Wolle tritt dort ein Manager in die Firma ein, der in eine bedeutende Rolle hineinwachsen wird.

99

VI. Die grosse Transformation

Über 100 Jahre lang sind die drei Schweizer Handelshäuser in Fernost getrennt marschiert und im neuen Jahrtausend durch zwei Fusionen doch noch zusammengekommen. In einer faszinierenden Metamorphose entstand daraus DKSH und damit eine neue Industrie: Market Expansion Services, eine hoch spezialisierte Branche, in der die Schweizer heute Marktführer in Asien sind. 139

C. Die Zukunft

VII. Geschäfte betreiben in Fernost

Asien wird für die absehbare Zukunft die Region mit den weitaus höchsten Wachstumsraten sein und stellt daher für viele Unternehmen ein interessantes potenzielles Expansionsgebiet dar, sei es als Beschaffungsmarkt für Rohmaterialien und Komponenten, als Absatzmarkt von Endprodukten oder als Produktionsstätte. 195

D. Anhang

Personenregister	217
Das kleine Who's who der Pioniere	219
Quellen	221
Dank	223