

Entrepreneur News

Dezember 2005



«Die Umsetzung der Idee steht immer im Vordergrund»

Willy Michel, Gründer und Verwaltungsratspräsident der Burgdorfer Ypsomed Holding AG, ist Unternehmer aus Berufung. Und ein erfolgreicher dazu. Dass er weiss, was er will, und kann, was er tut, beweist nicht zuletzt sein eindrückliches Curriculum. Im Herbst wurde er im Rahmen des Entrepreneur of the Year-Programmes für sein unternehmerisches Lebenswerk mit dem «Master Entrepreneur» Award ausgezeichnet.

Interview: Barbara Trautweiler, oyecomm Zürich; kontakt@oyecomm.ch

Liebe Kunden und Geschäftsfreunde

«China» kennen Schweizer Unternehmen schon lange. Neu als Standort, Markt und Umfeld ist China aber für viele mittelständische Firmen. Welches die Chancen und welches die Risiken sind, zeigt eine von unserem neuen «China Center of Competence» gesponserte Studie. Mit Risiko behaftet ist es auch, zwei eigene Firmen an die Börse zu bringen. Willy Michel, Master Entrepreneur 2005, hat sich dieser unternehmerischen Herausforderung erfolgreich gestellt. Mehr dazu im Interview.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Peter Bühler

Partner, Leiter Entrepreneur Markets
peter.buehler@ch.ey.com

Inhaltsverzeichnis

- 1 **«Die Umsetzung der Idee steht immer im Vordergrund»**
[Interview mit Willy Michel](#)
- 3 **Vom Suchen, Finden und Feiern der Entrepreneurs of the Year**
- 5 **China: Schwerpunkt und Herausforderung für mittlere Schweizer Unternehmen**
[Rainer Hausmann](#)
- 6 **Rendite und Spielregeln in Familienunternehmen**

www.ey.com/ch/entrepreneur

Herr Michel, Sie gelten landauf, landab als erfolgreicher Unternehmer. Was hat Sie bewogen, am Entrepreneur of the Year-Programm teilzunehmen?

Einige Kollegen haben mich dazu gedrängt, an diesem Programm teilzunehmen.

Sie sind – nach Louis-Max Widmer – erst der zweite Schweizer Unternehmer, der im Rahmen des Entrepreneur of the Year-Programmes für sein Lebenswerk geehrt wurde. Warum, glauben Sie, haben ausgerechnet Sie diesen Preis erhalten, und was bedeutet er für Sie?

Ich denke, weil ich zwei Firmen aufbauen konnte und mich zusätzlich immer wieder für Start-ups eingesetzt habe. Ich fühle mich geehrt, diesen Preis erhalten zu haben.

Auf die Gefahr hin, dass Sie diese Frage schon tausendmal beantworten mussten: Was braucht es, um ein erfolgreicher Unternehmer zu werden? Oder anders gefragt: Wenn Sie als Mentor für einen Jungunternehmer oder eine Jungunternehmerin wirken, was muss diese Person mitbringen?

Der Unternehmer muss von dem, was er umsetzen will, komplett überzeugt sein und sich damit identifizieren können. Man muss die Umsetzung der Idee in den Vordergrund stellen und die eigenen Interessen zurückstellen.

Was bedeutet für Sie persönlich die viel und auch kontrovers diskutierte «unternehmerische Verantwortung»?

Die unternehmerische Verantwortung ist ein ganz wichtiger Faktor. Sobald man eine Firma gründet, hat man Mitarbeitende. Wenn die Geschäftsleitung Fehlentscheidungen trifft und es der Firma dadurch schlecht geht, müssen Kündigungen ausgesprochen werden. Dies sollte nicht passieren. Das Ziel ist, die Mitarbeiterzahl zu halten oder auszubauen. Deshalb muss man immer im Sinn der Firma denken und handeln.

Sie haben Ihre beiden Unternehmen, Disetronic und Ypsomed, in Burgdorf gegründet. Warum gerade Burgdorf?

Einerseits bin ich in Burgdorf aufgewachsen. Des Weiteren haben wir in Burgdorf zum Zeitpunkt der Gründung von Disetronic eine optimale Infrastruktur und Räumlichkeiten vorgefunden. Zudem ist uns auch der Kanton Bern mit positiven Rahmenbedingungen entgegengekommen. Burgdorf liegt in der Nähe der Uhrenindustrie und ist traditionell gut verankert in den für uns wichtigen Disziplinen Mikroelektronik und Mikromechanik. Ebenfalls wichtig ist die Nähe zu den Fachhochschulen.



Name Willy Michel
Position Gründer und Verwaltungsratspräsident der Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Gleich zwei eigene Firmen erfolgreich an die Börse zu bringen, diese unternehmerische Leistung ist auch im internationalen Vergleich selten. Willy Michel hat dies geschafft, zuletzt im Herbst 2004 mit seiner Ypsomed Holding, wobei er hier nach wie vor Mehrheitsaktionär ist.

Als Verwaltungsratspräsident seiner Firma ist er verantwortlich für mittlerweile rund 1035 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese wiederum kümmern sich sehr erfolgreich um das Vorankommen des auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Injektionssystemen spezialisierten Unternehmens. Ypsomed ist denn auch in ihrem Markt bestens positioniert.

Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit ist Willy Michel kulturell und sozial sehr engagiert. So baute er für den Berner Künstler Franz Gertsch ein Museum, das seit nunmehr drei Jahren Besucherinnen und Besucher aus der ganzen Welt nach Burgdorf lockt. Auch bei diesem Projekt ist die unternehmerische Grundhaltung von Michel spürbar. Dem Museum wurde unter anderem eine kommerzielle Galerie zur Seite gestellt, deren Erträge zu 100% für die Finanzierung des Museumsbetriebes genutzt werden: ein innovatives Konzept mit Pioniercharakter, entsprechend dem Motto «Kunst für Kunst».

Willy Michel wurde erst als zweiter Schweizer Unternehmer in der Geschichte des Entrepreneur of the Year-Programmes in unserem Land mit dem Master Entrepreneur Award ausgezeichnet. Die Jury hat damit ihre Chance genutzt, einer eindrucksvollen, vielseitigen und ausserordentlich erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeit ihre Ehrerbietung für das Erreichte zu erweisen.

Sowohl Disetronic als auch Ypsomed sind Medizinaltechnik-Unternehmen. Die Branche scheint Sie zu faszinieren. Weshalb? Und warum gerade Injektionssysteme?

Ich bin schon mit 22 Jahren in der Firma Leclanché zum ersten Mal mit der Medizinaltechnik konfrontiert worden. Dort war ich in einem Entwicklungsprojekt für Herzschrittmacher-Batterien tätig. Ich bin auch im Aussendienst und als Geschäftsführer verschiedener Pharmafirmen sehr früh mit der Medizinaltechnik, im speziellen in Zusammenhang mit Diabetes (Insulinpumpen/Pens), in Kontakt gekommen. Weil in der Schweiz die Rahmenbedingungen für die Medizinaltechnik optimal sind, habe ich mich entschieden, in diesem Bereich tätig zu sein.

Haben Sie als Kind schon «Unternehmerlis» gespielt, oder hätte es durchaus auch Alternativen zu Ihrem Werdegang gegeben?

Sicher hätte es Alternativen gegeben. Ich habe mich aber schon als Kind gedanklich für einen selbstständigen Weg interessiert. Im Vordergrund stand aber damals noch der Bereich Technik/Auto.

Sie haben viel riskiert, viel erreicht und damit auch viel verdient. Sie tauchen auf in der «Bilanz»-Liste der reichsten Schweizer, Sie sind Schlossbesitzer und haben sogar ein Museum gebaut. Herr Michel, was bedeutet Ihnen Geld?

Man kann dadurch wichtige Projekte wie die Unterstützung von Jung-Unternehmern, im kulturellen und auch im privaten Bereich, besser umsetzen.

Als Verwaltungsratspräsident einer börsenkotierten Firma sind Sie eine einigermaßen öffentliche Person. Wie gehen Sie damit um?

Man muss sich bewusst sein, wenn man eine Firma an die Börse bringt, dass man bis zu einem gewissen Grad im Schaufenster der Presse steht. Wenn man sich aber darüber im Klaren ist, stellt dies kein Problem dar.

Sie erreichen erst in ein paar Jahren das AHV-Alter und sind schon jetzt für Ihr Lebenswerk ausgezeichnet worden. Ich gehe nicht davon aus, dass Sie bereits kürzer treten wollen. Was können wir also noch erwarten?

Ich möchte das bisher Erreichte weiter aufbauen. In den nächsten Jahren werde ich aber geschäftlich etwas kürzer treten. ■

Vom Suchen, Finden und Feiern der Entrepreneurs of the Year

Wenn gegen ein Uhr morgens die letzten Gäste nach Hause gehen, dann, ja dann ist sie jeweils endgültig vorbei, die Gala zur Kür der Schweizer Entrepreneurs of the Year. In den Stunden davor wurde gebangt, gehofft, applaudiert. Viele sind zufrieden, wenige sind glücklich, ein paar vielleicht sogar enttäuscht. Genau so soll es sein und genau so war es auch am 21. Oktober 2005 in der World of Movie Event Hall in Zürich, als die diesjährigen Preisträger von rund 300 Gästen aus der ganzen Schweiz gebührend gefeiert wurden.

Der Entrepreneur of the Year Award ist nicht einfach einer der über 100 Unternehmerpreise, die in der Schweiz jährlich vergeben werden. Er ist etwas Besonderes: Man kann ihn nicht einfach gewinnen, man muss ihn sich verdienen. Wer Entrepreneur of the Year werden will, stellt sich einem mehrstufigen Selektionsverfahren. «Gut sein» ist bereits Bedingung für die Nominierung. Besser ist, wer es bis ins Finale schafft. Und wer sich schliesslich als Sieger feiern lassen kann, weiss, dass er zum Besten gehört, was die Schweizer Unternehmerlandschaft hergibt. Mehr noch: Er weiss, dass er auch weltweit mithalten kann. Denn Ernst & Young führt ihren Unternehmerwettbewerb in über 40 Ländern nach denselben Kriterien durch. Jährlich stellen sich 10'000 Bewerberinnen und Bewerber der Herausforderung.

Im Wettbewerb 2005 hat sich einmal mehr gezeigt, dass die Spitze an ausserordentlichen Unternehmerinnen und Unternehmern in der Schweiz beachtlich breit ist. 56 Persönlichkeiten qualifizierten sich für den Wettbewerb, 20 von ihnen empfahlen sich für den Final.

Keine einfachen Entscheidungen

Die Jury hat sich ihre Entscheidungen in keiner der drei Kategorien leicht gemacht. Harte und auch kontroverse Diskussionen seien geführt worden, um die richtigen Kandidaten zu finden, erzählte Jury-Mitglied Fides Baldesberger, die vor ein paar Jahren selbst zum Entrepreneur of the Year gekürt wurde. «Wir nehmen unsere Aufgabe sehr ernst.» So hat sich Peter Heimlicher

dank seiner guten Nase für Opportunitäten und seinem ausgeprägten Machertum mit seinen Hochleistungssensoren nicht nur im Weltmarkt, sondern auch in der Kategorie «Industrie/High-Tech» durchgesetzt. Der Titel in der Kategorie «Dienstleistung/Handel» ging an den Textil-Unternehmer Robin Cornelius und damit an seinen beeindruckenden Mut zur Vision. Er sei, so die Jury, der lebende Beweis dafür, dass im umkämpften Textilmarkt Nachhaltigkeit, Ethik und wirtschaftlicher Erfolg keine Widersprüche sein müssen. Fabio Cesa und Jean-Luc Mossier, die Entrepreneurs of the Year 2005 in der Kategorie «Start-up», überzeugten die Jury mit ihrem ausserordentlichen technologischen und wirtschaftlichen Sachverstand im sehr jungen und überaus Erfolg versprechenden Markt der mobilen Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M). Erstmals übrigens gingen alle drei Auszeichnungen in die Suisse romande: ins freiburgische Givisiez, nach Le-Mont-sur-Lausanne und nach Lausanne. Das zeigt nicht zuletzt die schweizweite Bedeutung des Wettbewerbs.

Ehrung für das Lebenswerk

Zum zweiten Mal in der Geschichte des Entrepreneur of the Year-Programmes in der Schweiz wurde der «Master Entrepreneur» Award vergeben. Mit dieser Auszeichnung hat die Jury die Möglichkeit, besonders beeindruckende und ausserordentliche Unternehmerpersönlichkeiten für ihr Lebenswerk zu ehren. Nach Louis-Max Widmer, Inhaber des gleichnamigen Kosmetik- und Pharma-Unternehmens, ging die Auszeichnung dieses Jahr an den Burgdorfer Unter-

nehmer Willy Michel. Willy Michel, Gründer und Verwaltungsratspräsident der auf Injektionssysteme spezialisierten Ypsomed-Gruppe, kann auf ein auch im internationalen Vergleich herausragendes Palmarès verweisen. Es gipfelt in zwei sehr erfolgreichen Börsengängen seiner Firmen. Michel beweist zudem, dass Unternehmertum nicht am eigenen Fabrikator aufhört. Er ist sozial und kulturell stark engagiert. Der offensichtlichste Ausdruck seines Engagements ist wohl das Franz-Gertsch-Museum in Burgdorf.

«Wir sind nicht allein»

Ein grosser Dank für den gelungenen Gala-Abend gebührt den Sponsoren IWC und Swiss für ihr Engagement. Ganz besonders positiv wirkt sich die Partnerschaft mit der Credit Suisse aus. Der Finanzkonzern

unterstützt bereits den 2003 gegründeten Swiss Venture Club, der sieben regionale Unternehmer-Preise ausrichtet. Zur Ergänzung auf nationaler Ebene hat sich die Credit Suisse nun für das Entrepreneur of the Year-Programm entschieden. Es besitzt ein besonderes Renommee, auch weil es in ein internationales Preissystem eingebunden ist, welches in 40 Ländern funktioniert und den verschiedenen Entrepreneurs of the Year hervorragende internationale Vernetzungsmöglichkeiten bietet. Oder, wie es Prof. Dr. Peter Athanas, CEO von Ernst & Young Schweiz, am 21. Oktober 2005 in seiner Begrüssungsansprache zur Preisverleihung ausdrückte: «Wir sind nicht allein.»

Der nächste Wettbewerb wird im Februar 2006 lanciert. ■



Von links nach rechts: Fabio Cesa, Jean-Luc Mossier, Peter Heimlicher, Willy Michel und Robin Cornelius

China: Schwerpunkt und Herausforderung für mittlere Schweizer Unternehmen

Schon seit längerer Zeit erkennen Schweizer Unternehmen den Nutzen, welchen sie aus einer Niederlassung in China oder einer Verlagerung ihrer Produktion nach China ziehen können. Für die Schweiz ist China mit einem jährlichen Wachstum von etwa 10% der viertgrösste Lieferant und fünftgrösste Kunde. Investitionen in China bieten aber nicht nur Chancen, sondern bergen auch gewisse Risiken. Es gilt deshalb, sich umfassend zu informieren und die lokalen Rahmenbedingungen zu kennen, bevor man dieses facettenreiche Neuland betritt.

Rainer Hausmann, lic. iur., Fürsprecher, dipl. Steuerexperte, Partner, Leader China Center of Competence, Ernst & Young; rainer.hausmann@ch.ey.com

Plant man, sich geschäftlich in der Volksrepublik China niederzulassen, gibt es verschiedene steuerliche, rechtliche und personalpolitische Aspekte zu beachten. Wie sehen die Import- und Exportbedingungen aus? Welche Tücken ergeben sich aus dem internationalen Unternehmenssteuerrecht? Und wie ist die Geschäftstätigkeit in China rechtlich strukturiert? Ebenfalls nicht zu unterschätzen sind steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte, die sich aus dem Personaltransfer ergeben, sowie die unterschiedliche Handhabung von Due Diligence in China.

Um solchen Fragen besser Rechnung tragen zu können und dabei Schweizer Unternehmen bei ihren Geschäftsaktivitäten in China zu unterstützen, hat Ernst & Young Schweiz Anfang November ein **China Center of Competence** lanciert. Es setzt sich aus Steuerberatern, Transaktionsspezialisten sowie Rechtsanwälten aus der Schweiz und China zusammen, die Kunden beim Markteintritt in China beraten und sie in den Bereichen internationales Unternehmenssteuerrecht, Umsatzsteuern und Zölle, Entsendung von Mitarbeitenden, Recht und Unternehmenstransaktionen unterstützen.

Neue Studie zeigt Herausforderungen im Chinageschäft

Gleichzeitig mit der Gründung des China Center of Competence hat Ernst & Young eine Studie gesponsert über Ziele, Erfah-

rungen und Schwierigkeiten im China-Geschäft, die im Auftrag von Osec, dem Swiss Center Shanghai und der Swiss-Chinese Chamber of Commerce durchgeführt wurde. Rund 250 verantwortliche Unternehmer und Manager in China und in der Schweiz haben daran teilgenommen. Die Resultate wurden in dem 350 Seiten starken Guidebook «Behind the China Kaleidoscope: A Guide to China Entry and Operations» dargestellt, das durch vertiefende Fallstudien erfolgreicher Schweizer Unternehmen, zahlreiche Expertenbeiträge und praktische Tipps bereichert ist.

Die Studie betont insbesondere die Wichtigkeit von gut ausgebildetem Personal für den Erfolg in China. In der obersten Unternehmensleitung seien oft Expatriates, für einfache Tätigkeiten gebe es indessen eine grosse Masse von rund 100 Mio. Wanderarbeiterinnen und -arbeitern. Gut ausgebildete Führungskräfte der mittleren Stufe seien aber weniger mobil, oft hingen sie an Familie und Haus. Ausländische Arbeitskräfte zögern aber gegenüber einem Engagement in weniger entwickelten Gebieten.

Unternehmen können in bestimmten Zonen Chinas (Sonderwirtschaftszonen, technische und wirtschaftliche Entwicklungsgebiete etc.) und ausgewählten Branchen (namentlich High-Tech) Steuererleichterungen um 50 % oder gar 100 % erreichen. Auch dies wird zu einem wichtigen Faktor der Standortwahl. Die unterschiedliche

Steuerbelastung kann aber zu Transfer-Pricing-Fragen selbst innerhalb von China führen: Die im Konzern angewandten Preise müssen auch im chinesischen Inland nach dem Drittvergleichsprinzip festgelegt und jederzeit gegenüber den Behörden dokumentiert werden können. Trotz des zwischen der Volksrepublik China und der Schweiz bestehenden Doppelbesteuerungsabkommens kann es ferner zu einer Mehrfachbelastung von Dividenden-, Zins- und Lizenzzahlungen zwischen einer Schweizer Holding und ihrer chinesischen Tochter kommen.

Beim Kauf chinesischer Unternehmen ist für die Due Diligence nicht wie üblich eine Dauer von 1–8 Wochen, sondern eher 3–12 Wochen zu veranschlagen, auch benötigt die Vorbereitung durch die chinesische Zielgesellschaft oft wesentlich mehr Zeit als in Europa. Die Zahlen in den Büchern sind zu hinterfragen, denn für die Rechnungslegung gelte «PRC GAAP», wobei Eventualverpflichtungen oft nicht offen gelegt und die Qualität sowie das Alter von Debitoren selten ausgewiesen sind. Eine Unternehmenstransaktion mit China darf daher nie zum Selbstzweck werden, sondern muss sich an den realen Chancen für den wirtschaftlichen Erfolg messen. ■

China Center of Competence – «A World of Business Solutions»

Ernst & Young war eines der ersten internationalen Beratungsunternehmen, welches von der chinesischen Regierung die Genehmigung zur Eröffnung einer Repräsentanz in Peking erhielt. 1992 wurde ein Joint Venture gegründet, Ernst & Young Hua Ming in Peking, welches 2001 mit einem von Chinas grössten Wirtschaftsprüfungsunternehmen, Da Hua in Shanghai, fusionierte. Mit seinen rund 5'000 Angestellten in den Büros Hongkong, Peking, Shanghai, Guangzhou, Shenzhen, Dalian, Wuhan, Chengdu und Macau zählt Ernst & Young China heute zu den führenden Beratungsfirmen des Landes und kann einer erfolgreichen Zukunft entgegenblicken.

In einem aktuellen Interview prognostiziert Jim Turley, Verwaltungsratspräsident und Chief Executive Officer von Ernst & Young Global, dass China in zehn Jahren nach den USA die zweitgrösste Ländergesellschaft von Ernst & Young sein wird. Er geht davon aus, dass die Anzahl der Mitarbeitenden um mehr als das Fünffache zunehmen wird, um der schnell wachsenden Wirtschaft gerecht zu werden. Dieses Bekenntnis widerspiegelt den Status von China als wichtigster Wachstumsmarkt von Ernst & Young.

Weitere Information über das China Center of Competence oder über die Studie finden Sie unter: www.ey.com/ch/china oder www.chinaguide.ch. ■

Rendite und Spielregeln in Familienunternehmen

Nach den erfolgreichen Lancierungen der Studien «Schweizer Familienunternehmungen an der Börse» im Dezember 2004 und «Finanzielles Risiko- und Investitionsverhalten von Familienunternehmen» im Juli 2005 gibt Ernst & Young wieder in Zusammenarbeit mit dem Family Business Center an der Universität St. Gallen (FBC-HSG) im Dezember 2005 eine weitere Studie zum Thema «Rendite und Spielregeln in Familienunternehmen» heraus.

Bestellt werden können die Studien unter crm@ch.ey.com. ■

Impressum

Entrepreneur News

Newsletter von Ernst & Young AG
Erscheint in deutscher und französischer Sprache

Konzept und Realisation

Ernst & Young AG
Corporate Communications
Markus Bernhard und
Anne-Catherine Rüegg
Bleicherweg 21, Postfach, 8022 Zürich
Tel. 058 286 40 85, Fax 058 286 40 50

Abonnemente/Adressänderungen

www.ey.com/ch/newsletter

Gestaltung

Schminke und Team AG, Zürich

© 2005 Ernst & Young

All Rights Reserved.

Ernst & Young is a registered trademark.