

Letzte Aktualisierung: 13. Mai 2024

**INTERVIEW** | Alibaba

## CEO des Alibaba-Tochterunternehmens Visable: „China ist hardcore marktwirtschaftlich und wettbewerbsorientiert“



Peter Schmid ist Chef von Visable, einer Tochter des Internetgiganten Alibaba. (Visable)

**Der chinesische E-Commerce-Konzern Alibaba hat im Herbst die Mehrheit an der Hamburger Visable-Gruppe übernommen. CEO Peter F. Schmid berichtet aus den ersten sechs Monaten der Zusammenarbeit.**



**Amelie  
Richter**



## **Seit gut sechs Monaten ist Visable jetzt unter dem Dach von Alibaba. Wie ist Ihr bisheriger Eindruck?**

Alibaba ist, verglichen mit uns, natürlich ein riesiges Unternehmen. Wir haben 500 Mitarbeiter und sind im Vergleich doch eine kleine Firma. Wenn Großkonzern und Mittelstand aufeinandertreffen, dann gibt es schon interessante Situationen.

### **Und zwar?**

Alibaba hätte gerne 20 unserer Mitarbeiter in China gehabt, für zwei Wochen. Das kostet mit Flugtickets und Unterkunft mehrere hunderttausend Euro. Als Mittelständler ist das finanziell nicht so einfach zu stemmen wie für einen großen Konzern. Da müssen sich das Große und das Kleine noch etwas aneinander gewöhnen. Auch bei neuen Ideen: Wenn Alibaba für unsere Zusammenarbeit zehn neue Ideen hat, müssen wir oft sagen 'Super, das ist total gut, wir können in unseren Teams aber erstmal nur drei Ideen angehen'. Ich würde sagen, das ist aber alles nicht China-spezifisch, sondern eher der unterschiedlichen Größe der Unternehmen geschuldet.

### **Wie läuft die Zusammenarbeit bei Know-how und Technologie?**

Der europäische Markt ist ein völlig anderer als der chinesische. Man muss zunächst ganz klar sagen: Dass Alibaba bei uns eingestiegen ist, liegt auch daran, dass sie es selbst mit einer Plattform probiert haben in Europa und diese noch nicht erfolgreich war. Wir kennen uns auf dem europäischen Markt aus und sind etabliert. Alibaba hat aber technologisches Know-how, das einige unserer Vorgänge nochmal beschleunigen und Services verbessern kann. Auch beim Thema Onlinemarketing lernen wir dazu, etwa wie KI in den Abläufen eingesetzt werden kann.

### **Gab es denn etwas, dass Sie bei der chinesischen Herangehensweise überrascht hat?**

Das ist weniger Alibaba-spezifisch, sondern generell: Wie gehe ich mit der Deadline bei Projekten um? In der Tech-Welt arbeiten wir agil, mit dynamischen Zielen, das finde ich einerseits toll. Bei der Einhaltung von Deadlines sehe ich bei der chinesischen Seite allerdings etwas mehr Commitment. Ich muss sagen, das beeindruckt mich. Die chinesische Seite ist da sehr diszipliniert und präzise.

Andererseits finden selten Termine mit weniger als zehn Teilnehmer statt. Das ist dann weniger effizient. Was ich ebenfalls interessant finde, wie wettbewerbsgetrieben dieses Land im Bereich Internet ist und auch wie innovativ: hardcore marktwirtschaftlich und wettbewerbsorientiert. Und dabei ist ja eigentlich Europa der marktwirtschaftliche Kontinent.

### **Visable baut ja auch in China auf. Wie ist da der Stand?**

Ich möchte betonen, dass wir in China wegen des Know-hows und der Talente sind, nicht um Kosten zu sparen. In Deutschland denken viele immer noch, China bedeute Outsourcing. Die Gehälter in Hangzhou, wo Alibaba sitzt, oder auch Shanghai liegen bei den gut ausgebildeten Leuten, die wir brauchen, mindestens auf deutschem Niveau, wenn nicht sogar darüber. Wir haben dort Softwareentwickler, aber wir planen nicht, dort ein Geschäft aufzubauen. Was wir schon planen, ist ein europäischer Champion, mit Mitarbeitern in ganz Europa, nun auch in Italien und Spanien, die an die Größe von Alibaba in China herankommt. Wir wollen auf unseren Plattformen Einkäufer aus der ganzen Welt für europäische Mittelständler, das ist schon unsere Zielsetzung.

### **Die Bundesregierung hat die Übernahme von Visable gut sechs Monate geprüft. Gibt es jetzt bestimmte Regeln, an die Sie sich halten müssen bei der Zusammenarbeit?**

Das wurde sehr intensiv geprüft, auch in der Anhörung. Ich war selbst vor Ort im Wirtschaftsministerium und es war klar, dass es Einschränkungen auf der Datenseite geben wird. Diese müssen bei uns bleiben. Das haben wir natürlich von Anfang an zugesichert, schon aus Eigeninteresse. Das zweite war die Art der Zusammenarbeit: Wir erlauben den Leuten von Alibaba keinen Zugriff auf unseren Code, weil das natürlich unser Eigentum ist. Andersrum ist das auch so. Man muss zugleich sagen: Alibaba ist selbst extrem sensibel.

## Was steht auf der Agenda für die nächsten sechs Monate?

Wir wollen unsere chinesische Firma ausbauen. Wir haben dort jetzt 25 Mitarbeiter, da wollen wir bis Ende des Jahres 40 sein. Wir haben ins Managementteam einen chinesischen Kollegen aufgenommen, der bisher als CTO bei Miravia in Madrid arbeitete und der jetzt mit seiner Familie nach Hamburg ziehen wird. Wenn wir so viele Mitarbeiter in China haben, ist es wichtig, jemanden im Management zu haben, der die Sprache spricht. Wir werden außerdem ein Büro in Italien eröffnen und planen ein weiteres in Madrid. Auf Produktseite wollen wir die Software auf ein ganz neues Level und neue Produkte auf die Plattform bringen. Ich werde im Sommer wieder nach China reisen, die Zusammenarbeit vor Ort intensivieren und neue Eindrücke vor Ort sammeln. Diese sind sehr wichtig. Denn das Bild von China in Deutschland ist nicht falsch, aber es ist auch nicht vollständig.

*Peter F. Schmid ist seit August 2012 CEO und geschäftsführender Gesellschafter bei Visible (davor „Wer liefert was“). Nach seinem BWL-Studium an der LMU in München arbeitete er zunächst als Brandmanager bei Procter & Gamble. Anfang 1999 wechselte er dann kurz nach der Gründung zum Internetfahrzeugmarkt Autoscout24, später zu eBay Classifieds und dann zu mobile.de. Zwischenzeitlich war der Geschäftsführer der Online-Partnervermittlung Parship.*



### Mehr zum Thema

---

**STANDPUNKT** | China-Kompetenz

## Konfuzius-Institute sind unser Trainingsfeld für Chinakompetenz

China-Kompetenzen müssen trainiert und erprobt werden. Diese Funktion können an deutschen Hochschulen die Konfuzius-Institute übernehmen, sagt der Sinologe und ehemalige Geschäftsführer des Konfuzius-Instituts Leipzigs. Und vieles ist dort möglich.

Von Tim Gabel



---

**NEWS** | Antisemitismus

## **Propalästinensische Proteste an Universitäten: Warum Stark-Watzingers harte Linie zunehmend kritisiert wird**

Die Bundesbildungsministerin erwartet von Hochschulleitungen bei Propalästina-Kundgebungen weiterhin schnelles Einschreiten. Geraten dadurch Diskursfähigkeit und Meinungsfreiheit in Gefahr? SPD-Forschungspolitiker melden sich zu Wort.

Von Anne Brüning



---

**NEWS** | Deutschland

## **Verkehrswende: So sparen schnelle Investitionen langfristig Kosten**

Warum frühe Investitionen in die Verkehrswende am Ende günstiger kommen als eine Verzögerungstaktik, lesen Sie im Climate.Table.

Von Alex Veit

