



Investment Plattform China/Deutschland

Greenfield – Joint Venture – M&A

Magazin - Online - Events - Netzwerk

03 Aug 2019

Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
investmentplattformchina.de



Neue Seidenstraße

Hochgesteckte Pläne und
einsetzende Skepsis



ZUKUNFT

BASF investiert in
3D-Druck in China

Seite 18

CHANCEN

Aufträge durch die
Neue Seidenstraße

Seite 30

E-AUTOS

Chinas E-Auto-Start-ups
entwickeln für den Weltmarkt

Seite 46

Strategischer Chinabezug als Erfolgsfaktor für M&A

Für chinesische Investoren, die Akquisitionen prüfen, haben das Marktpotenzial und die Marktfähigkeit deutscher Unternehmen in China deutlich an Bedeutung gewonnen. Wer die Auswirkungen auf die Vorbereitung und Umsetzung von M&A-Transaktionen kennt, ist im Vorteil. VON **DIETMAR THIELE** UND **CHRISTIAN STOCK**



ZU DEN PERSONEN

Christian Stock ist Director bei Network Corporate Finance und erster Ansprechpartner für alle China-Aktivitäten. Zu seinem Verantwortungsbereich gehören transaktionsbezogene Themen und deutsch-chinesische Kooperationen. Er verfügt über 13 Jahre internationale Erfahrung im M&A-Bereich und in der Unternehmensfinanzierung, sowohl als Berater als auch in leitender Funktion eines mittelständischen Unternehmens.

Dietmar Thiele, ist Managing Partner bei Network Corporate Finance und leitet dort alle Transaktions- und Kooperationsaktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum. Dazu zählen die projektbezogene M&A-Tätigkeit sowie die strategischen Kooperationen in China, Indien und Australien. Seine langjährige Erfahrung in den Bereichen M&A und Corporate Finance floss in zahlreiche deutsch-chinesische und deutsch-indische Transaktionen ein.

www.ncf.de

Die Erschließung neuer Märkte war ein wichtiger Treiber chinesischer M&A-Aktivitäten in den vergangenen Jahren. Heute aber prüfen chinesische Investoren primär den strategischen Chinabezug von Zielunternehmen und die Marktpotenziale bzw. konkrete Wachstumsmaßnahmen in China. Das gilt für Kaufinteressenten aus dem Industriebereich gleichermaßen wie für Finanzinvestoren. Je nach individueller Akquisitionslogik gibt es vielschichtige Fragestellungen und Beurteilungskriterien: Einige chinesische Investoren suchen Know-how, um bestehende Produkte oder Fertigungsprozesse des Käufers weiterzuentwickeln, wie beim Erwerb von FFT Produktionssysteme durch Fosun. Andere Investoren konzentrieren sich auf die Vermarktung der Produkte des Zielunternehmens über die eigenen Vertriebskanäle in China – man denke etwa an die Dashang Group und die Biere der Schlossbrauerei Au. Im Fokus von Mischkonzernen und Finanzinvestoren steht meist die partnerschaftliche Erschließung oder Entwicklung des chinesischen Marktes.

Unterschiedliche Blickwinkel zum operativen Chinabezug

Für den Chinabezug nehmen Investoren bei der Erstanalyse von Transaktionsgelegenheiten vier Kernthemen intensiv in den Fokus:

- Wie gut werden sich für die Produkte in China Abnehmer finden?
- Welche vergleichbaren Lösungen existieren bereits im chinesischen Markt?
- Können in China bestehende Produkte, Systeme oder Abläufe durch das Zielunternehmen verbessert werden?
- Welche sonstigen Probleme löst die Akquisition?

Bei Konsumgütern wird die Frage gestellt, ob sie dem Geschmack der chinesischen Verbraucher so entsprechen, dass man ausreichende Verkaufsmengen erreichen kann. Es gibt in Europa weit verbreitete Lebensmittel, die in der chinesischen Küche bestenfalls ein Nischendasein als exotische Kost erreichen, wie z.B. Vollkornbrot oder Rostbratwurst. Für Produkte aber, die in das bestehende Konsumverhalten passen, sind die Hürden gering. Besonders interessant für chinesische Investoren sind etablierte Marken oder hochwertige Qualität, was sich etwa an den Akquisitionen von Rolf Benz durch Jason Furniture und von SieMatic durch die Nison Group hervorragend erkennen lässt.

Bei Industriegütern unterwerfen auch chinesische Investoren die Produkte und Lösungen einem klassischen Benchmarking mit Vergleichsprodukten – dabei geht es ihnen aber vor allem um bereits in China vorhandene Produkte. Auch bei der Akquisition von

Koki Technik Transmission Systems durch die Aviation Industry Corporation of China (AVIC) war zunächst die Stärkung der eigenen Produktportfolios in China ausschlaggebend. Wenn ein Zielunternehmen komplexe oder hochtechnische Lösungen anbietet, richten chinesische Investoren ihr Augenmerk auf den direkten Mehrwert dieser Produkte in China. Zumeist thematisieren sie dabei Effizienzsteigerungen – beispielsweise durch Automatisierungslösungen, produktionsnahe Qualitätssicherung sowie das Know-how in für sie relevanten Fertigungsbereichen. Darüber hinaus betrachten sie besonders die chinesischen Marktstrukturen. Dort ist in fragmentierten Märkten mit vielen, oft regional fokussierten Anbietern der Markteintritt durch M&A einfacher zu bewerkstelligen als in →



Foto: © zamuruev - stock.adobe.com

Bratwürste auf dem Rost: Verbreitetes Lebensmittel in Europa, in der chinesischen Küche bestenfalls ein Nischendasein.

Anzeige



Shenyang – der Standort für deutsche Unternehmen in China



- Mehr als 30 angesiedelte deutsche Unternehmen
- Offizielle Pilotzone der Kooperation „Made in China 2025“ und „Industrie 4.0“
- Wirtschaftliche Anreize für Unternehmensgründung und Ansiedelung

Deutsch-Chinesischer Industriepark für Maschinen- und Anlagenbau in Shenyang

Kontakt Jean-Christophe Irigoyen | German Office Lead | **E-Mail** jc.irigoyen@shenyang-offshore.de

Anschrift Forum 7, 69126 Heidelberg | **Telefon** +49 (6221) 895306-801

www.shenyang-offshore.de (deutsch) | www.cgip.gov.cn (chinesisch)