



WAS SIE BEI M&A-DEALS MIT CHINESISCHEN PARTNERN UNBEDINGT BEACHTEN SOLLTEN

Nach anfänglicher Zurückhaltung ist das Interesse chinesischer Unternehmen an M&A-Geschäften in Europa seit 2010 stetig gewachsen. Dabei gilt das Engagement vor allem dem Technologieerwerb sowie neuerdings auch der Verbesserung der Position auf dem Weltmarkt sowie einem raschen Wachstum im Zielmarkt. Für Deutschland brachte das Jahr 2016 einen chinesischen Investitionsrekord: Unternehmen aus Hongkong und China haben insgesamt 58 deutsche Firmen erworben und dafür knapp zwölf Milliarden Euro ausgegeben. Das Interesse ist übrigens durchaus nicht einseitig: Auch deutsche Unternehmen sehen sich auf dem chinesischen Markt nach Übernahmeziele um. Soeben hat etwa Max Automation die Mehrheit am Shanghaier Maschinenbauer Cisens übernommen, und Daimler hat Wagniskapital in den chinesischen Softwarespezialisten Momenta investiert.

Wer als hiesiger Unternehmer deutsch-chinesische Fusionen und Übernahmen in Betracht zieht, sollte sich nur perfekt vorbereitet und in bester Begleitung auf den Weg machen. Chinesen verhandeln anders, als wir es etwa von westlichen Geschäftspartnern gewohnt sind. Enttäuschungen lassen sich jedoch gut vermeiden, wenn Sie die folgenden sieben goldenen Regeln beherzigen.

1. In China gelten gute persönliche Beziehungen als Voraussetzung für gute Geschäfte. Vor dem Geschäft steht also immer das Kennenlernen.
2. Versuchen Sie keine Geschäfte auf eigene Faust anzubahnen, bevor Sie sich auf chinesischem Terrain sicher bewegen und verhalten. Als Neuling benötigen Sie unbedingt Hilfe von Vermittlern und Partnern, die in China gut verankert sind. Target-Search ist Sache china-versierter Investmentbanker.
3. Bringen Sie Geduld mit. Schnelle Deals sind in China nicht zu machen.

4. Stellen Sie sich darauf ein, die wirklichen Entscheider auf chinesischer Seite erst ganz zum Schluss oder gar nicht kennenzulernen. Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern sind sehr mittelbar.
5. Chinesische Geschäftspartner verhandeln gern immer wieder nach, auch in letzter Minute vor Vertragsabschluss. Kalkulieren Sie das ein.
6. China-Deals müssen durch ein zeitraubendes Regulierungsprozedere, bei dem Regierung und Verwaltung entscheidend mitreden.
7. Die Transaktion größerer Geldbeträge insbesondere aus China heraus ist keine Formsache, sondern erfordert spezielles Know-how.

Wir von GGV haben die nötige Erfahrung für deutsch-chinesische Fusions- und Übernahmegeschäfte. Sprechen Sie uns an.

Kontakt für Rückfragen:



Dr. Kay Jeß
Managing Partner
Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Dr. Kay Jeß berät Unternehmen und Unternehmer im Wirtschafts- und Steuerrecht sowie im Bereich der Wirtschaftsprüfung.

Büro Hamburg
Tel. +49 40 369633-74
jess@gg-v.de