

ULRIKE REISACH

Den Weg frei gemacht

Chinas Einstieg beim Finanzinvestor Blackstone

China, das selbst noch vor kurzem den Ausverkauf des chinesischen Produktivkapitals an das Ausland fürchtete, hat sich nun selbst am amerikanischen Private Equity Fonds Blackstone beteiligt. Auf diesem Weg schafft China den Einstieg bei internationalen Firmen, die sonst einem chinesischen (Staats-)Engagement kritisch gegenüberstehen würden.



Mit dem Blackstone-Engagement hat sich China das Tor zum internationalen Finanzmarkt geöffnet.

Blackstone zählt zu den Finanzinvestoren, die ihren Gewinn durch den Kauf und Verkauf von Unternehmensanteilen erzielen, Liquidität zur Verfügung stellen und Unternehmen oder Unternehmensteile an die Börse bringen. Fonds wie Blackstone können ihre Eigenmittel durch Kredite vervielfachen und damit Firmen im Wert von bis zu 80 Milliarden US-Dollar erwerben. So hat Blackstone im Jahr 2006 ein Transaktionsvolumen von mehr als 191 Milliarden US-Dollar bewegt. Die Höhe des chinesischen Investments beschränkt sich mit drei Milliarden US-Dollar auf weniger als zehn Prozent des Eigenkapitals von Blackstone. Zugleich verzichtet China auf Stimmrechte. Damit bleibt das Engagement exakt unter der Grenze, die

eine Untersuchung im US-Kongress erforderlich machen würde.

Ziel: Risikostreuung

Bereits auf der Tagung des Nationalen Volkskongresses im März 2007 hatte die chinesische Regierung bekannt gegeben, dass sie eine staatliche Investitionsgesellschaft gründen will. Diese soll China Investment Co. Ltd. heißen und die Anlage von rund 200 Milliarden US-Dollar professionell managen. Vorbild sind die beiden Investitionsgesellschaften Singapurs, die Temasek Holding und die Government of Singapore Investment Corporation (GSIC), die zu den aktivsten Investoren bei Unternehmen in ganz Asien zählen. Mit einem Devisenpolster von 1,2 Billionen US-Dollar verfügt Chi-

na über die höchsten Devisenreserven der Welt. Der größte Teil davon ist in US-Treasury Bonds angelegt – eine höchst unsichere Kapitalanlage in Zeiten eines sinkenden Dollarkurses. Das Engagement in Unternehmensbeteiligungen auf der ganzen Welt dient daher auch der Risikostreuung.

So ist China dank seines Einstiegs bei Blackstone indirekt Miteigentümer der Deutschen Telekom und der Firma Celanese, einer Teil-Nachfolgegesellschaft der alten Hoechst AG. Der Einstieg bei Blackstone ist höchstwahrscheinlich nur ein erster Schritt, der die Reaktionen testet. Die vergleichsweise geringe Transparenz und staatliche Kontrolle von Private Equity Fonds schmälert ihre Attraktivität für China nicht. Ganz im Gegenteil. Denn als die China National Offshore Oil Company 2005 versuchte, die US-Rohstofffirma UNOCAL für 18,5 Milliarden US-Dollar aufzukaufen, war die Aufregung in der amerikanischen Politik und Presse groß. Der Deal kam aufgrund politischer Widerstände nicht zustande. Daher sucht China nun neue Wege, sich Zutritt auf die internationalen Märkte zu verschaffen – etwas geräuschloser und mit den Instrumenten, die das marktwirtschaftliche System der USA selbst herorgebracht hat: durch Engagements bei Private-Equity-Gesellschaften.

Gleichklang der Interessen

Blackstone als eine der führenden und ersten Private-Equity-Firmen wurde im Jahr 1985 vom früheren Handelsminister der Regierung Nixon, Pete Peterson, gegründet. Peterson fungiert mit inzwischen 80 Jahren immer noch als Senior Chairman und verfügt über beste politische Kontakte, zum Beispiel zu Henry Kissinger. Mit Paul O'Neill wechselte später auch ein amerikanischer Finanzminister zu Blackstone: Er ist dort als Special Advisor aktiv. Die Seniorität im Verbund mit besten politischen Verbindungen dürften für China sehr attraktiv sein: Gelingt doch auf diese Weise endlich

der Einstieg ins Zentrum der amerikanischen Macht.

Ein Gleichklang der wirtschaftlichen Interessen Chinas und der USA ist aus chinesischer Sicht der beste Garant für langfristig gute Beziehungen der beiden Supermächte auch in politischer Hinsicht. Auf diese Weise werden zudem protektionistische Forderungen unwahrscheinlicher. Schließlich hatten die USA 2006 ein Rekordminus von mehr als 233 Milliarden US-Dollar in der bilateralen Handelsbilanz mit China zu verzeichnen. Mit steigender Wirtschaftskraft werden die Anliegen Chinas denen der USA immer ähnlicher: Amerikanische wie chinesische Investoren verfügen über eine extrem hohe Liquidität, mit der sie auf den internationalen Aktienmärkten auf Einkaufstour gehen. Beide profitieren auch auf der Exportseite davon, dass ihre Währungen unterbewertet sind.

Durch die Zusammenarbeit mit Blackstone gewinnt China Erfahrung auf dem Gebiet des internationalen Investment-Bankings. Nachdem erst

in diesem Jahr die ersten chinesischen Aktienfonds zugelassen wurden, die angesichts des chinesischen Börsenbooms rasch überzeichnet waren, denkt China wohl auch an die Auflage eigener Private Equity Fonds. Die Kundschaft für einen künftigen chinesischen Private Equity Fonds könnte aus der vermögenden chinesischen Oberschicht stammen und durch Investments von (halb-)staatlichen und privaten chinesischen Firmen und Banken ergänzt werden.

Neue Fair-Play-Regeln gefragt

Mit den wachsenden Engagements russischer, indischer und chinesischer Investoren wird in Deutschland erstmals seit der Auflösung der »Deutschland-AG« die Sorge vor einer zu starken Abhängigkeit vom Ausland wach. Manche Kapitalgeber könnten womöglich nur an Patenten und Lizenzen interessiert sein oder sich in strategisch sensible Bereiche wie Öl und Gas, Verkehr oder Medien einkaufen, um diese zu kontrollieren. Aus diesem Grund er-

wägt die deutsche Bundesregierung, größere Beteiligungen ausländischer (Staats-)Fonds an deutschen Firmen künftig genauer zu prüfen, ähnlich wie in den USA und Frankreich.

Dies würde nach dem Einstieg Chinas bei Blackstone aber auch bedeuten, nicht nur direkte Staatsbeteiligungen, sondern auch Investments von Private Equity Fonds einer ähnlichen Kontrolle zu unterwerfen. Der Schutz der strategischen Interessen von Staaten scheint hier erstmals Grenzen für die Offenheit der Kapitalmärkte aufzuzeigen. Die Industriestaaten werden gemeinsam mit den aufstrebenden Staaten die Spielregeln für ein »Fair Play« nicht nur im Handel, sondern auch bei den Auslandsinvestitionen neu definieren müssen. ■

Ulrike Reisach

ist Expertin für die wirtschaftliche und politische Entwicklung Asiens in einem internationalen Industrieunternehmen und Autorin von Standardwerken zu China.

Kontakt

o.reisach@gmx.de



STANTEC

Ihr Partner für Bau und Immobilien in China





Sie gründen oder erweitern Ihre Tätigkeiten in China?
Wir planen und realisieren die bestmögliche Investitionsentscheidung (Piloten funktionell, zeitlichen und finanzieller Vorgaben). Als Projektmanager oder "achtlosartig", inklusive Projektfinanzierung.

Sie suchen Immobilieninvestitionen in China?
Wir identifizieren Anlagensöglichkeiten, führen die Due Diligence durch und sichern die Finanzierung der vorzugsweise geschäftlichen Leasing. Als Berater oder Co-Investor.

Sie realisieren bereits ein Bauprojekt in China?
Wir garantieren eine effiziente Abwicklung von der Konzeption bis zur Projektbegehung, inklusive Landbeschaffung, Planung und Genehmigung, Bewilligungen, Bau, Betriebserhaltung und Abschlüsse.

斯
坦
纳
中
国

Stantec Engineering & Project Management (Beijing) Co., Ltd.
 Address: Room 2101, Block A, Grand Square, No. 10 Jianguomen East Street, Beijing, P.R. China
 Phone: +86 (0) 10 5311288 E-mail: china@stantec.com
 Fax: +86 (0) 10 5311270 Web: www.stantec.com

Wir begleiten Sie professionell und effizient in Ihren Bauvorhaben

Personalien



Michael Schäfer

ist neuer deutscher Botschafter in Peking. Seit 1978 im auswärtigen Dienst tätig, war der 58-Jährige zuletzt politischer Direktor im Auswärtigen Amt in Berlin. Zuvor war er unter anderem von 1987 bis 1991 Ständiger Vertreter

der Bundesrepublik Deutschland in Singapur und von 1999 bis 2001 Leiter des Sonderstabs Westlicher Balkan im Auswärtigen Amt. Michael Schäfer ist Mitglied im Redaktionsbeirat des Wirtschaftsmagazins ChinaContact.



Wu Yi

nimmt in der diesjährigen Forbes-Rangliste der einflussreichsten Frauen der Welt den zweiten Platz ein. Vor der chinesischen Vizepremierministerin liegt als weltweit einflussreichste Frau Bundeskanzlerin Angela Merkel. Laut Forbes ist

Wu Yi ein »aufsteigender Star« in China, der das Handelsabkommen mit Russland hart erkämpft und die WTO-Beitrittsverhandlungen wesentlich beeinflusst habe.

lesen • gelesen • gelesen • gelesen • ge

Wirtschaftspartner zwischen Wunsch und Wirklichkeit



China hat nichts an Anziehungskraft für ausländische Investoren verloren. Das vor allem dank der Wachstumszahlen, die nach wie vor beeindruckend sind. Wunsch und Wirklichkeit

klaffen jedoch oftmals auseinander. Sich auf ein China-Engagement kompetent und gezielt vorzubereiten, darauf kommt es an. Das in 4. Auflage vorliegende und komplett aktualisierte Handbuch ist ein Leitfaden, der Chancen und Risiken im China-Geschäft deutlich macht und aufzeigt, wie die Herausforderung China erfolgreich angenommen werden kann. Fakten, Hintergründe und Bewertungen erlauben es, sich ein Bild von der zukünftigen Entwicklung Chinas zu machen. Sie sind Grundlage für eine gezielte strategische Planung des China-Geschäfts. ■

- Ulrike Reisach, Theresia Tauber, Yuan Xueli
China – Wirtschaftspartner zwischen Wunsch und Wirklichkeit
Ein Handbuch für Praktiker
Redline Wirtschaft, 2007
ISBN 978-3-636-01404-7

lesen • gelesen • gelesen • gelesen • ge

Unterstützung von ihren Vorgesetzten zu erwarten. Die Führungsstrukturen in den untersuchten Läden sind oftmals unklar oder unbekannt. Eine eindeutige Zuordnung von Vorgesetzten und Mitarbeitern im Sinne eines Organigramms ist nicht vorhanden. Deshalb existiert auch kein Manager, der sich als Führungskraft für seine Mitarbeiter verantwortlich fühlt. Dies ist ein wesentliches Problem bei der Durchführung von Trainings, da keine direkten Ansprechpartner vorhanden sind, die für den Transfererfolg der trainierten Inhalte in die tägliche Verkaufspraxis sorgen könnten.

Keine Voraussetzungen für E-Learning

Erstaunlicherweise hat die Studie ergeben, dass die generellen Voraussetzungen für die Durchführung einer Blended-Learning- oder einer E-Learning-Maßnahme mit Verkaufspersonal sehr schlecht sind. Unerwartet ist, dass die meisten der befragten chinesischen Mitarbeiter sehr wenige bis keine Computerkenntnisse besitzen.

Das macht ein Lernen durch computergestützte Trainings fast unmöglich. Des Weiteren ist das Fehlen von PC-Arbeitsplätzen beziehungsweise Schulungsräumen mit Computern für das Verkaufspersonal festzustellen. Ähnlich sieht es im häuslichen Umfeld aus, so dass dies als alternativer Lernort ebenfalls ausscheidet.

Berufsbild muss klar definiert werden

Um trotz dieser Widrigkeiten »Verkaufstalente« zu qualifizieren, sind

den Ergebnissen der Studie zufolge in einem ersten Schritt grundlegende Voraussetzungen bezogen auf die Organisationsstrukturen und die Gestaltung des Point-of-Sale zu schaffen. Erst dann kann eine effektive Ausbildung des Verkaufspersonals sichergestellt werden.

Das bedeutet im Einzelnen, dass ein Verkäuferprofil festgesetzt werden sollte, das das Berufsbild des Verkäufers klar definiert. Damit kann die Ausbildung des Verkaufspersonals an die Bedingungen des chinesischen Marktes angepasst werden. Des Weiteren ist ein Organigramm der Mitarbeiter und der Führungskräfte in dem zu schulenden Unternehmen für eine erfolgreiche Durchführung unerlässlich, um eindeutige Ansprechpartner definieren zu können. Außerdem sollten den Führungskräften ihre Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeitern bewusst gemacht und Verbesserungen an deren Führungsstil erarbeitet werden.

Werden nämlich die Erwartungen des Verkaufspersonals und der Mitarbeiter hinsichtlich besserer Trainings- und Entwicklungsmöglichkeiten erfüllt, fällt auch ein Hauptgrund für die hohe Fluktuation der chinesischen Arbeitnehmer weg, und die Diskrepanz zwischen Erwartungen der Mitarbeiter und der tatsächlichen Arbeitssituation sinkt. ■

Alexander Wacker

ist Head of Marketing & Sales der Dr. Thosten Bosch AG, Schondorf am Ammersee.

Kontakt

awacker@bosch-ag.com
www.bosch-ag.com

FACHLITERATUR FÜR IHREN
ERFOLG IM AUSLAND
FINDEN SIE UNTER:

www.shop.owc.de

