

((Beitrag für Update))

Konferenz zu chinesischen Investoren in der Schweiz

((Lead))

Chinesische Unternehmen kaufen in der Schweiz zunehmend Firmen auf. Welches sind ihre Beweggründe und was für Konsequenzen haben solche Übernahmen? Darüber wurde Anfang September in Zürich diskutiert.

Wie planen chinesische Firmen Übernahmen von Schweizer Firmen? Welche sind für chinesische Investoren besonders interessant? Wie werden sie nach der Übernahme in die chinesische Firmengruppe integriert? Braucht die Schweiz einen wirksamen Schutz in Schlüsselindustrien gegen chinesische Investoren? Diesen Fragen ging die Konferenz «Chinesische Investoren in der Schweiz – Wie viel China verträgt die Schweiz» am 5. September in Zürich nach.

Kontakte auf staatlicher Ebene pflegen

Prof. Dr. [Suzanne Ziegler](#), Leiterin der [Abteilung Banking, Finance, Insurance](#) (ABF), begrüßte die 80 Teilnehmenden und stellte das Thema in den Schnittpunkt der Kompetenz- und Forschungsbereiche «Mergers & Aquisitions» und «Aufstrebende Wirtschaftsmacht China» an der ZHAW School of Management and Law. Weiter ging sie auf die aktuellen Übernahmen von Syngenta und Gategroup durch chinesische Firmen ein. Dr. Joachim Rudolf, Partner bei [ChinaIntelligence](#), gab einen Überblick der wichtigsten privaten und staatlichen Firmen in China. Er beschrieb eindrücklich, welche Freiheiten private Firmen in ihren Internationalisierungsbestrebungen geniessen, sofern sie sich innerhalb der staatlichen, strategischen Leitplanken bewegen. Akquisitionen privater Firmen, die 2016 die Mehrheit chinesischer Auslandsakquisitionen ausmachen, basieren mehrheitlich auf autonomen Entscheiden der entsprechenden Unternehmen. Markus Assfalg, Leiter der Standortförderung des Kantons Zürich, erläuterte deren Aktivitäten rund um China. Er bestätigte, dass sich die Anfragen chinesischer Firmen häufen und führte aus, wie wichtig Kontakte auf staatlicher Ebene sind, um mit privatwirtschaftlichen chinesischen Partnern in Kontakt treten zu können.



((Bildlegende))

Die 80 Teilnehmenden hörten nicht nur gebannt zu, sondern beteiligten sich auch rege an der abschliessenden Diskussion.

Unterschiedliche Prioritäten

Heinrich Fischer, Chairman von Saurer/Jingsheng, schilderte seine Erfahrungen beim Verkauf des Textilmaschinenunternehmens an die Jingsheng-Gruppe. Bemerkenswert war seine Feststellung, dass beim Firmenverkauf 2012 eine positive Grundstimmung bei Management und Mitarbeitenden gegenüber dem chinesischen Käufer herrschte. Man kannte sich bereits. Er

plädierte dezidiert dafür, beim Schutz schweizerischer Interessen Vorsicht walten zu lassen. Dr. Markus Braun, Head International Business der ABF, stellte dem westlichen Akquisitions- und Integrationsprozess die chinesischen Prioritäten gegenüber. Er betonte, wie geschickt, opportunistisch und schnell chinesische Investoren imstande sind zu agieren. Bei der Integration einer übernommenen Firma stehen die Schlüsselpersonen des oberen Managements im Fokus. Transparente Entscheidungen seien zu Beginn des Integrationsprojekts eher nicht prioritär. In einer «High-Context-Kultur» wie der chinesischen werden viele Informationen nicht explizit übermittelt, sondern es wird davon ausgegangen, dass Unternehmenskultur und Habitus die Informationen transportieren.

Auslandsinvestitionen steigen

Juan Wu, ABF, stellte ihre Forschungsergebnisse vor. Sie hat untersucht, was chinesische Firmen am Standort Schweiz attraktiv finden: Technologie, Marken, Managementfähigkeiten. Sie führte aus, dass die chinesischen Geldströme ins Ausland (Outbound Direct Investments) dieses Jahr erstmals die Geldströme nach China (Bezahlung chinesischer Exporte) übertreffen. Sie kategorisierte die in der Schweiz aktiven chinesischen Firmen nach ihrer Motivation, im Ausland tätig zu werden und zu akquirieren. Sie wollen beispielsweise neue Märkte erschliessen, Firma kaufen, deren Produkte auch im Heimmarkt eingesetzt werden können oder allfällig unterbewertete Firma mit bekannter Marke übernehmen. Michael Lehmann, General Manager Sim Selective Management International Shanghai, nannte die treibenden Kräfte hinter dem Umbau des chinesischen Wirtschaftsmodells: Er betonte, wie wichtig das grosse Potenzial des chinesischen Heimmarktes für eine Akquisition im Ausland ist. Zudem sind die Renditen bei Firmenübernahmen und Investitionen in China gesunken. Vielfach scheint es für chinesische Firmen auch vor dem Hintergrund einer tendenziell schwächer werdenden Heimwährung vorteilhaft, nach einer Akquisition im Ausland Ausschau zu halten.



((Bildlegende))

Markus Braun (ganz rechts) moderierte die Podiumsdiskussion mit Michael Lehmann, Heinrich Fischer, Juan Wu, Markus Assfalg und Joachim Rudolf.(v.l.n.r.)

Freihandelsabkommen als Beschleuniger?

In der Podiumsdiskussion wurde die Frage nach der Wirkung des Freihandelsabkommens zwischen China und der Schweiz gestellt, welches 2014 in Kraft trat. Der chinesische Botschaftsvertreter Shitong Sheng wies auf die positive Entwicklung hin und erwähnte weiterführende Gespräche auf Botschafterebene, welche die zukünftige Umsetzung weiter vereinfachen werden.



chen sollen. Auf die Frage, ob die Schweiz eine Art Investitionskontrolle für Schlüsselindustrien einführen sollte, war sich das Podium weitgehend einig, dass auf der Verkaufsseite verantwortungsvoll vorgegangen werden sollte. Eine staatliche Kontrolle sei aber zu viel Heimatschutz für einen wettbewerbsfähigen Standort. Die abschliessende Frage betraf das Verhältnis zwischen Schweizer Mitarbeitenden und chinesischen Chefs. Juan Wu sagte, man sollte versuchen, chinesische Chefs auch auf der persönlichen Ebene zu erreichen. Ein gemeinsames Essen könne viel bewirken. In China wird nicht so strikt zwischen Privatem und Geschäftlichem getrennt wie in der Schweiz und Europa.

Auskunft: Markus Braun, Abteilung Banking, Finance, Insurance