

Know-how für den Mittelstand

Weitere Informationen
zum Thema unter:
www.unternehmeredition.de



Unternehmer

Edition

In Kooperation mit



GoingPublic
Magazin

August 2013 14,80 Euro

M&A China/ Deutschland

Verlagsspecial



Musterbeispiel für Zusammenarbeit

Wie KION von Weichai Power
profitieren will

Seite 36

Chinesischer Serienkäufer

ShangGong-CEO Zhang Min
im Interview

Seite 42

Vertrag ist nicht gleich Vertrag

Kulturelle Differenzen in
M&A-Verhandlungen

Seite 56

Kreative Anlagenfinanzierung in Fernost

Immer öfter müssen sich Mittelständler dem sanften Druck ihrer eigenen Hauptauftraggeber beugen, wenn diese Zulieferbetriebe auf ihrer Expansion nach Fernost mitnehmen wollen. Für das Unternehmen bleibt dann als Aufgabe die Investitionsfinanzierung.

VON **DR. MICHAEL BORMANN**

Geprüft werden sollte, ob diese Investitionen zum einen im Ausland direkt durch ausländische Banken finanziert werden können oder das deutsche Mutterhaus eine Finanzierung beschaffen muss und dieses Geld dann der ausländischen Tochter für die Investition zur Verfügung stellt. Hierbei ist die Frage des internationalen unterschiedlichen Zinsniveaus eine ganz ausschlaggebende, um die Kosten für die Produktion nicht unnötig in die Höhe zu treiben.

Garantieerklärungen aus Deutschland gefordert

Bei einer Investition direkt in China stellt sich dann häufig die Frage der ausreichenden Sicherheiten. So wird eine chinesische Bank einer für sie neuen Firma nur unter größeren Schwierigkeiten einen Kredit für die Anfangs- und Investitionsphase gewähren, ohne zusätzlich eine Bürgschaft oder Garantieerklärung der deutschen Muttergesellschaft zu bekommen.

Die zweite Möglichkeit einer Direktfinanzierung in China könnte jedoch auch eine ganz andere Bedeutung bekommen, wenn die Ansiedlung der deutschen Tochtergesellschaft in der betreffenden Provinz gefördert wird. Hier gibt es Subventionen in Form von verbilligten Krediten oder aber auch Bürgschaften für Kredite. Dies muss individuell von Provinz zu Provinz analysiert werden.

Gründung von Projektgesellschaften

Als dritte Alternative bietet sich im aktuellen Finanzmarktumfeld auch noch die Überlegung an, die Finanzierung der Investitionen durch Emission einer Unternehmensanleihe in Deutschland vorzunehmen.

Eine vierte Möglichkeit der Investitionsfinanzierung stellt die Finanzierung über sogenannte Objektfinanzierer dar, die nicht selten von den Maschinenverkäufern unterstützt oder vermittelt werden. Hier ist dann zu prüfen, ob sich der Objektfinanzierer mit einer Verbringung dieser Maschine in das chinesische Tochterunternehmen einverstanden erklärt.

Ab einer gewissen Gesamtinvestitionshöhe muss in China mindestens ein Drittel Eigenkapital erbracht werden, um zwei Drittel chinesisches Darlehen zur Investitionsfinanzierung zu erhalten. Dieses Problem kann dadurch entschärft werden, indem in Deutschland eine zweite reine Projektgesellschaft gegründet wird, die dann die Anteile an der chinesischen Tochtergesellschaft übernimmt. Die deutsche Projektgesellschaft nimmt dann die Objektfinanzierung auf und vergibt diese nach China. Damit trennt man das China-Geschäft von der Bilanz des deutschen Hauptunternehmens.

In manchen Fällen mag es auch sinnvoll sein, mit seinem Hauptkunden zu sprechen, auf dessen Wunsch der deutsche Mittelständler ins Ausland

geht. Große Konzerne sind oft bereit, Sicherheiten und Unterstützung bei der Finanzierung zu geben.

FAZIT

Eine optimale Finanzierung von Maschinen und Anlagen in China sollte immer kreativ gestaltet werden, da es keine „Lösung von der Stange“ gibt. Das Verhältnis zu seinen Hauptauftraggeber spielt ebenso eine Rolle wie die unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den chinesischen Provinzen. ■



ZUR PERSON

Dr. Michael Bormann ist Gründungspartner der Sozietät bdp Bormann Demant & Partner mit Sitz in Berlin und Hamburg, die Mittelständler beim Markteintritt in China berät. bdp ist als Gründungsmitglied von EuropeFides mit 33 Kanzleien weltweit vertreten und unterhält eigene Büros in Tianjin bei Peking und in Shanghai.

www.bdp-team.de