

# Investorenkreis trifft Unternehmensgründer

VENTURES IN CHINA



Michele Tung, PricewaterhouseCoopers, und Oliver Beste, MyToys.de



Erfahrungsaustausch (v.l.n.r.): Marc van der Chijs, Spill Group Asia Ltd; Florian Schweitzer, b-to-v; Michael Janssen, Co-Founder Brokat; Joachim Schoss, Founder Scout24

**M**it seinem Wandel gelangt das chinesische Wirtschaftssystem auch an die Grenzen der kommunistischen Ideologie. Waren Unternehmer vor wenigen Jahren Kapitalisten und damit das Feindbild im Klassenkampf, so hat mit der Öffnungspolitik auch eine ideologische Liberalisierung stattgefunden. Denn Unternehmensideen versprechen besonders in einem jungfräulichen Markt wie China sehr erfolgreich zu werden. Wenn dann mit Zahlen gespielt wird, bekommen viele Investoren und auch die politische Führung glänzende Augen: Was, wenn 1,3 Milliarden Chinesen eine Dose Cola pro Woche trinken; was, wenn sie Autos kaufen bis zu einer Fahrzeugdichte, die der in Europa oder den USA entspricht?

Diese Rechenbeispiele sind die bekanntesten und die chinesische Realität hat die Zahlenspieler längst eingeholt, sehen sie sich doch inzwischen einem emanzipierten und komplexen Markt gegenüber. Umso interessanter wird es in spezifischen Märkten, in ausgewählte Unternehmen zu investieren. Häufig sind chinesische Start-up-Unternehmen mit ausgesprochen kreativen Geschäftsideen auf der Suche nach Venture Capital. In den USA und Europa längst eine etablierte Praxis kann diese Finanzierung durch private Geldgeber („Business Angels“) oder durch Venture Capital Funds erfolgen.

So wird ein sich differenzierender Markt sowohl für chinesische Start-ups als auch für ausländische Investoren immer interessanter, zumal sich die chinesische Zentralregierung immer weiter in diesem Bereich öffnet. Denn die chinesischen Banken sind noch immer in starker politischer Abhängigkeit und vergeben Kredite vorrangig an Staats- statt an Privatunternehmen. Seitdem die Pekingener Planer den Kredithahn mit klaren Vorgaben einschränken, um die heißgelaufene Wirtschaft abzukühlen, ist Risikokapital knapp geworden im Reich der Mitte, das über die höchsten Devisenreserven der Welt verfügt. Was aus Sicht



Deutsche Investoren treffen auf chinesische Gründer.

der Staatsbanker rational erscheinen mag, hemmt das gesunde Wachstum kreativer neuer Unternehmen, die sich immer häufiger neuen Kapitalquellen annähern müssen. Ein Markt mit hohem Risiko, aber auch der Möglichkeit eines hohen Returns ist für die klassischen Finanzierungsquellen wie Banken und Börsenkapital wegen des hohen Risikos wenig attraktiv.

So schauen sich vermehrt junge Unternehmen nach alternativen Geldquellen, zu einem Grossteil auch aus dem Ausland, um, denn neben einer finanziellen Beteiligung versprechen die Eigenkapital-Finanziers nach westlichem Modell auch eine große Portion an Know-how in die jungen Unternehmen zu bringen. Managementunterstützung, Geld und Risikobeteiligung – für junge chinesische Unternehmen eine verführerische Kombination. Um so vorsichtiger müssen die ausländischen Investoren auf dem jungen Markt im Reich der Mitte bewegen.

„Everything is possible, nothing is easy“ warnt deshalb Benjamin Ye, Partner bei PricewaterhouseCoopers Shanghai, eine Gruppe europäischer Investoren im März bei einem Vortrag. Der private Investorenkreis um das Schweizer Unternehmen BrainsToVentures AG (b-to-v) hatte sich auf einer einwöchigen Rund-

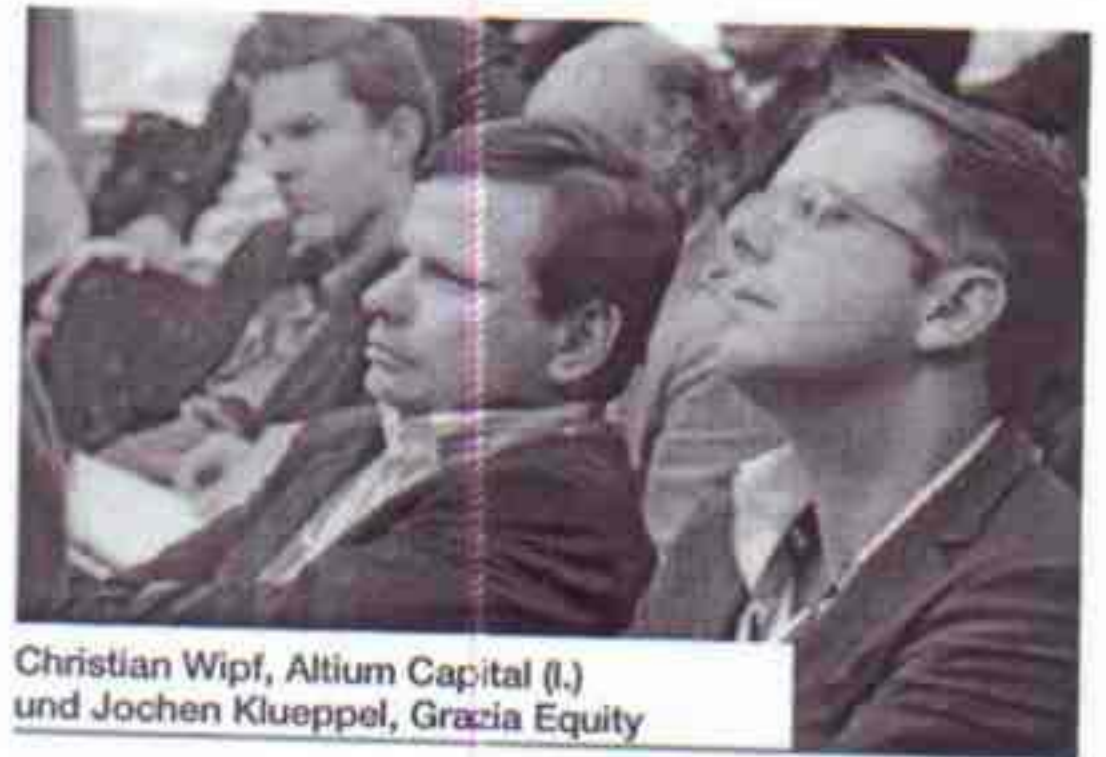
reise durch Asien mit Stopps in Beijing, Shanghai und Singapore ein Bild über die Investitionskultur und Investitionsmöglichkeiten gemacht. Im Mittelpunkt standen für die 49 Teilnehmer der Gruppe zwei Aspekte: Welche Unternehmen – vor allem im Online-Bereich – sind am entstehen und welche Erfahrung haben andere Investoren machen können? Der Niederländer Marc van der Chijs der Spill Group Asia Ltd. lebt seit sieben Jahren in China und ist sowohl als Entrepreneur als auch

als Investor tätig und summiert seine Erfahrungen: „Sie müssen vor Ort sein, wenn Sie in ein Unternehmen investieren und Ihre Investition kontrollieren wollen.“ Viele der Gruppenteilnehmer waren zum ersten Mal in China und haben in kürzester Zeit einen Einblick in die Situation gewinnen können. Vor allem von Unterschieden in der Geschäftskultur zeigten sich viele der Teilnehmer überrascht: „Expect the unexpected und investieren Sie vor allem viel Zeit“, warnt Benjamin Ye die Teilnehmer.

Aktuell ASIA hat den Investorenkreis in Shanghai und in Singapore bei den Venture-Gesprächen und auch beim Besuch des deutschen Investments Heraeus Kulzer Dental Ltd. begleitet und konnte die Motive, sich in Asien zu engagieren, erfahren. Ganz unterschiedliche Beweggründe haben die Teilnehmer nach Asien geführt. „Vor allem ungesättigte, überschaubare Märkte, die ein hohes Wachstum versprechen, sind reizvoll“, sagt Jan



Gunnar Piening, ehem. Management ciao.com



Christian Wipf, Altium Capital (I.)  
und Jochen Klueppel, Grazia Equity

Bomholt, Partner bei b-to-v. Dennoch ist aufgefallen, dass neben den Erfolgsaussichten in China auch die Warnungen bei den Ventures auf fruchtbaren Boden gefallen sind. Der Amerikanische Investor Robert C. McCormack gibt dem Kreis deshalb den Rat: „Investieren Sie vorsichtig und schrittweise in chinesische Start-ups – lieber erst einen kleinen Beitrag. Dann ist die Enttäuschung nicht so groß, wenn der Partner nicht das hält, was er verspricht.“

Denn eines scheint deutlich zu sein: In einem so rasant wachsenden Markt wie China darf nicht vergessen werden, dass sich dieser erst seit wenigen Jahren auf die neuen Bedingungen der Marktwirtschaft einstellt. Noch allzu häufig steht für manche chinesische Unternehmen das schnelle Geld im Vordergrund. „Take the money and run“, heißt viel zu häufig die Devise. Und vom Kapitalkuchen möchte so mancher sein



## LESCHACO

*International Freight Forwarders*

Leschaco (Thailand) Ltd. with its head quarters established in Germany since 1879 has established a reputable name in the market guaranteed with lots of know-how and international influence. Our core business is focused on our local know-how in the fields of Customs Clearance, Customs Consulting and Turnkey Project Handling of General cargo and specialized in Automotive- and Chemical Logistics with scope of work covering:

- Freight forwarding (Air/Sea/Land)
- Customs clearance / BOI documentation
- Worldwide sea-freight groupage container
- Tank and GP container handling
- Dangerous goods advice
- Specialised Handling of Chemical Products
- Project Cargo
- Warehousing & Distribution
- Automotive

### Leschaco (Thailand) Ltd.

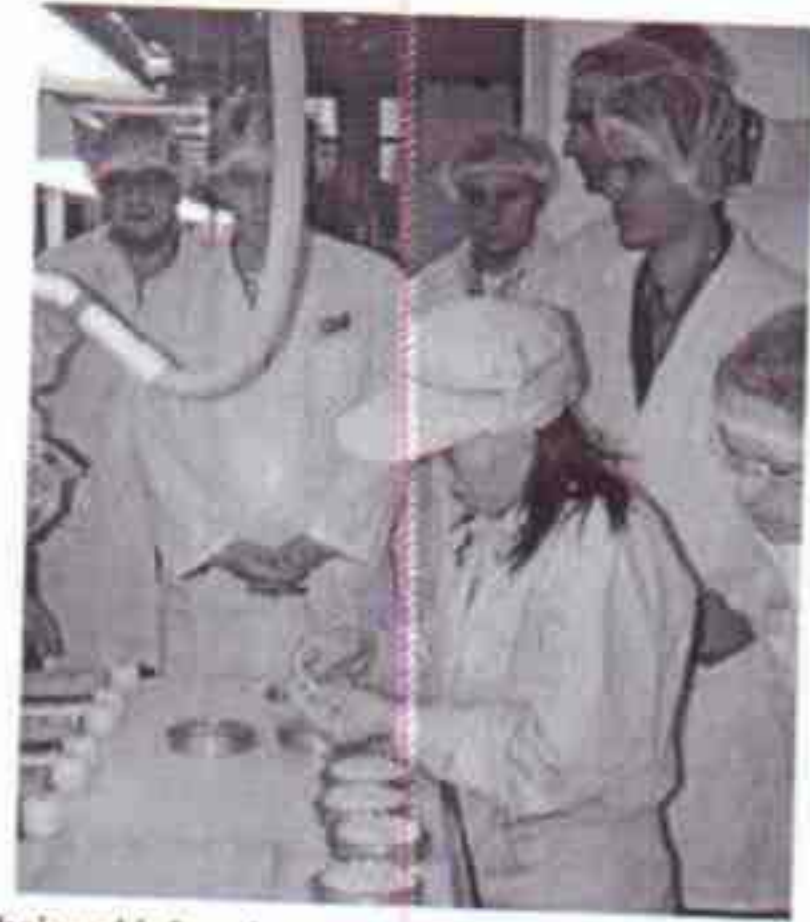
3354/36-38 Manorom Building, 11<sup>th</sup> Floor, Rama IV Road, Klongton, Klongtoey, Bangkok 10110  
Tel : (66) 2686 1000 Fax : (66) 671 6600 E-Mail : info@leschaco.co.th Website : www.anker-leschaco.com



Marc van der Chijs, Spill Group Asia Ltd, berichtet von seinen Erfahrungen als holländischer Angel Investor in China.



Deutsche Investoren besuchen die Heraeus Kulzer Dental Ltd. in Shanghai und informieren sich über das Investitionsklima im Medical Production Bereich.



In China aktive Venture Capital Investoren stellen sich den Fragen: v.l.n.r.: David Chen, The Hina Group; Vincent Chan, JAFCO Investment Ltd.; Hope X. Chen, Draper Fisher Juvertson; Robert C. McCormack, Mustang Ventures; Arthur Zhu, Create Capital Co., Ltd.



Oliver Beste, MyToys.de (I.) und Helmut Schön, Partech International

Ausländische Venture Capital Funds spielen noch eine deutlich geringe Rolle in der Quantität der Investments als ihre chinesischen Counterparts. Sie sind an nur 8 Prozent der Transfers beteiligt, doch ihr Einfluss auf die lokalen Strukturen nimmt stetig zu – vor allem durch die Qualität ihres Engagements. Denn ausländische Fonds investieren gemäß internationaler Standards und Prozedere und unter deut-

Stück abbekommen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass sich die richtigen Partner auf einer Vertrauensbasis treffen.

Mit wachsendem Verständnis der Venture Capital Industry in China konzentrieren sich auch mehr Lokalpolitiker auf den sich öffnenden Markt. Und für erfolgreiche chinesische Unternehmen spielt das strategische Reinvestieren eine zunehmende Rolle. Besonders Unternehmen in der Hightech-Branche wie Haier, Stone Group Corp. oder Tsinghua Tongfang haben bereits ihre unabhängigen Venture-Funds oder aber Jointventures gegründet, um strategisch zu investieren – wobei Risikokapital besonders in der Hightechindustrie eine wichtige Rolle spielt. So befinden von den Unternehmen, die Kapital aus dieser Quelle erhalten, 28 Prozent in der Seedphase und 53 Prozent in der Wachstumsphase. Auch ist die regionale Verteilung äußerst unausgeglichen, verdeutlicht aber den Schwerpunkt der Venture-Aktivitäten. Die Mehrheit der Venture Capital Unternehmen Chinas konzentriert sich auf die Ostküstenregion, wo inzwischen 40 solcher Unternehmen angesiedelt sind, während sich nur sieben im Westen niedergelassen haben. Und auch der Fokus auf die Hightech-Branche ist deutlich: 89 Prozent der Investitionen fließen in Unternehmen der Hightech-Branche. Seit Mitte der 1980er Jahre hat China das System der Venture Capital Fonds entdeckt, doch sind aus dieser Anfangsphase, in der das Lernen an oberster Stelle stand, nur wenige Fonds übrig geblieben. So wurde der größte Fond, die China New Technology Start-up Investment Company 1997 für bankrott erklärt. Nur durch die ständige Unterstützung der Zentralregierung hat es die Branche überhaupt in China geschafft, nicht unterzugehen. Erst mit dem wachsenden Verständnis der Wissenskultur in der Hightech-Branche begann in den späten 1990er Jahren sich die Venture Capital Industrie zu etablieren, so dass sie heute relativ stabil ist. Vor allem Shanghai, Shenzhen und Beijing sind die Zentren des chinesischen Venture Capital Systems.

licher Exit Strategy. Ohne diese Ausstiegsstrategie investieren die ausländischen Fonds meist erst gar nicht in ein Projekt, auch wenn es noch so viel versprechend klingt. Größtes Problem aber ist die direkte oder indirekte Einflussnahme von Regierungsstrategien auf die Investitionspläne. Neben dem Sperren verschiedener Sektoren, was allgemein weniger Probleme bereitet, sind vor allem persönliche Präferenzen verantwortlich, warum in ein bestimmtes Unternehmen investiert werden soll. Diese wenig objektiven Beweggründe führen zu einer Verschiebung des Marktes. Und allzu häufig, werden Fremde nicht in als Vertrauenspersonen in ein Unternehmen eingeladen. Dies gilt für Ausländer ebenso wie für Chinesen, die nicht aus dem regionalen Zirkel stammen. Zwar werden Venture Capitalists nicht mehr als Klassenfeind charakterisiert, doch das strategische Investieren und der strategische Ausstieg aus dem Investmentprojekt erscheinen in einem Sektor, wo gerade erst begonnen wird, internationale Managementmethoden einzuführen und strategische Erfahrungen gesammelt werden, als äußerst suspekt. Und auch ein etabliertes Ausstiegsprogramm ist gerade erst am Beginn, sich zu formieren. Während in westlich orientierten Ländern die Ausstiegsregeln etabliert sind, stößt dies in China auf legale und logistische Probleme, denn eine einheitliche gesetzliche Regelung existiert nur unzureichend. Doch dass Venture Capitalists oder Business Angels wieder als Klassenfeind einer kommunistischen Ideologie ausgesetzt werden, erscheint unwahrscheinlich. Jetzt, da Unternehmer auch der kommunistischen Partei beitreten dürfen und eine Reihe von Gesetzen erlassen werden, die diesen Markt schützen, ist damit nicht mehr zu rechnen. Ein sukzessives Öffnen, ein vorsichtiges Herantasten an diese unbekanntes ZiBenZhuYiJia, wie Kapitalisten im Chinesischen heißen, und damit auch ein Wandel in der ideologischen Terminologie sind da sehr viel wahrscheinlicher.

Von Danny Stötzer in Shanghai