

CH-ina – CH-allenge?

AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN Es scheint, als würde sich China klammheimlich Schweizer Industrieperlen unter den Nagel reissen. Die Ankündigung des beabsichtigten Kaufs der Syngenta durch ChemChina schreckte die Öffentlichkeit auf und machte das Thema zu einem Presseereignis. Dabei sind M&A-Transaktionen nichts Aussergewöhnliches. Ist CH-ina eine grössere CH-allenge als CH-USA oder CH-EU?

TEXT CHRISTOPH HILBER

Wenn Schweizer Konzerne ausländische Firmen kaufen, erscheint die Meldung als Randnotiz, ausser die Börse reagiert unüblich stark, oder der Schweizer Kaufinteressent wird von einem grösseren ausländischen Konzern beim Kauf ausgestochen. Wenn ausländische Investoren in der Schweiz einkaufen, sind Arbeitsplatz, Arbeitnehmer, Sublieferanten, Steuern usw. betroffen, denn das Gerät in Gefahr, wegzufallen.

Die Ankündigung der Übernahme der Syngenta durch ChemChina beschäftigte die Presse überregional, glich doch die Vorgeschichte dieser Transaktion einem Krimi. Wäre nicht ein amerikanischer oder deutscher Käufer besser beziehungsweise weniger gefährlich gewesen als der chinesische Staat? Man ist sich uneins: Einerseits traut man den Chinesen irgendwie nicht so richtig, andererseits zeigen Beispiele von Übernahmen durch westliche Firmen, dass ein Kahlschlag oder eine Verödung des Firmensubstrats auch bei diesen nicht ausgeschlossen sind, wie das Beispiel Alstom jüngst zeigte.

Eine von P-Connect durchgeführte, nicht repräsentative Umfrage* unter Verwaltungsräten ergab, dass nur 13 Prozent die Übernahme durch einen chinesischen Investor als einen «guten Deal» betrachten. 56 Prozent würden nur nach China verkaufen, wenn keine ähnliche Alternative bestünde. Die verbleibenden, stattlichen 31 Prozent würden China als Käufer ausschliessen. Fazit: 87 Prozent der befragten Verwaltungsräte sind der Meinung, dass ein Deal mit einem chinesischen Investor kein guter Deal wäre.

OPTIONEN?

Einfach aufgeben und interessante Potentiale ignorieren? Das muss nicht sein:

STARK BLEIBEN, STÄRKER WERDEN: Selber zum «Hunter» und mit ausländischen Zukäufen unkäuflich werden. Nestlé ist es gelungen, Swissair ist dabei leider verschwunden.

SICH IN DER SCHWEIZ VERBINDEN: Vor 20 Jahren fusionierten Ciba und Sandoz und bildeten die Novartis. Was bei vielen einen Schock aus-



Chinas Aufstieg zum globalen Player im M&A-Geschäft ist auch in der Schweiz spürbar und wird häufig mit Misstrauen beäugt. Bildquelle: zVg

löste, entpuppte sich im Rückblick als betriebs- und volkswirtschaftlich notwendiger und sogar sehr guter Deal. Experten sagen, dass beide Firmen alleine nicht überlebt hätten.

STARTUP: Nach dem Vorbild des Silicon Valley eine brillante Idee: In einem kleinen Team ein Produkt zur Marktreife bringen, das Unternehmen mit glaubwürdigen Plänen trotz Verlusten verkaufen und damit die nächste Idee finanzieren. Diese Option ist wohl schlaun Pionieren vorbehalten.

GUT VERKAUFEN: Wenn die Marktlogik – sprich die Konkurrenzsituation, makroökonomische Entwicklungen und das eigene finanzielle Potential – darauf hinsteuert, dass ein Alleingang existenzgefährdend wird, macht wohl eine smarte Verhandlungsführung mit Konkurrenten Sinn.

AUFGEBEN: Nach verpassten Chancen Mitarbeitende entlassen, Lichter löschen, heimgehen – das ist wohl die schlimmste Option.

FAZIT

Eine Stärke der Schweiz ist die pragmatische Lösungsorientierung. In der Wirtschaft schnell, in der Politik prozessbedingt etwas langsamer, aber trotzdem mehrheitsfähig und (vorläufig) wohlstandserhaltend. Setzen wir im CH-allenge mit CH-ina unsere Erfahrungen mit CH-USA und CH-EU gewinnbringend ein.

* www.p-connect.ch/neuigkeiten

CHRISTOPH HILBER



Der Autor ist Betriebswirtschaftler und seit 8 Jahren Headhunter mit seiner eigenen Firma P-Connect Executive Search & Recruiting mit Fokus auf Industrie (MEM), Informatik, Telekom und Positionen VR, GL/Kader und Spezialisten. Vorgängig war er in leitenden Linienfunktionen bei NCR/AT&T, diAx und Siemens.



www.p-connect.ch/neuigkeiten