NOVEMBER 2013

CORPORATE FINANCE NEWSLETTER

MERGERS & ACQUISITIONS / CORPORATE FINANCE

EINLEITUNG

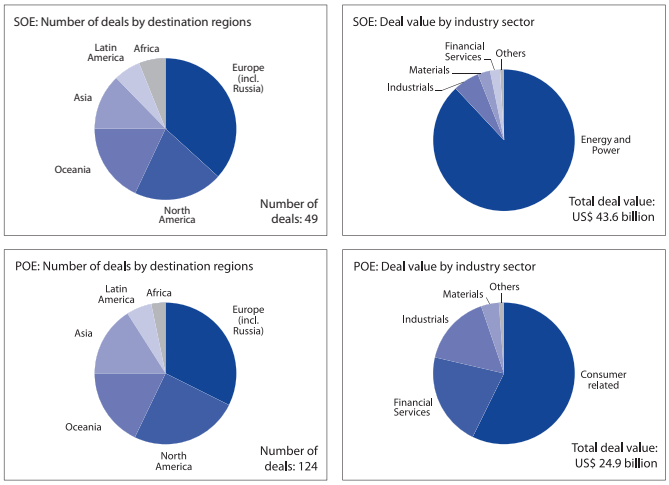
Mergers & Acquisitions zwischen chinesischen Unternehmen (Mainland China) und nicht chinesischen Unternehmen sind in aller Munde. Viele Investmentbanken und Beratungsfirmen rüsten diesbezüglich ihre Teams auf. Oft mit mässigem Erfolg. Es darf nicht übersehen werden, dass die Anzahl von Crossborder-Transaktionen immer noch relativ klein ist. Gemäss Thomson Reuters gab es in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2013 lediglich 78 solcher Transaktionen sowie 95 in den vorherigen sechs Monaten. Dies steht im krassen Gegensatz zu den rund 1'400 inländischen chinesischen Transaktionen in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2013. Der Gesamtwert der Fusionen und Übernahmen, bei welchen chinesische Unternehmen involviert waren, betrug in der ersten Hälfte 2013 rund 120 Milliarden USD. Davon betrafen 60% bis 70% rein inländische Transaktionen, unter anderem getrieben durch Konsolidierungsdruck in verschiedenen Branchen.

Bezüglich der Akquisitionstätigkeit von chinesischen Unternehmen ausserhalb Chinas muss unterschieden werden zwischen staatlich beherrschten Unternehmen (State Owned Enterprises – SOE) und privat kontrollierten Unternehmen (Privately Owned Enterprises – POE). SOEs suchen oft politisch strategische Investitionen in den Bereichen Energie und Rohstoffe. Bevorzugte Investments von POEs befinden sich dagegen in den Branchen Konsum- und Luxusgüter. Dahinter steckt meistens die strategische Idee, dass westliche Produkte nach einer Akquisition in China noch besser vermarktet werden können. In den letzten Jahren zeichneten POEs für mehr als 50% der Transaktionen von chinesischen Unternehmen im Ausland verantwortlich.

Bei M&A-Transaktionen mit chinesischen Unternehmen oder der Etablierung eines Geschäftes in China sind die Akteure mit einem komplexen Rechts- und Steuersystem konfrontiert. Transaktionen können nur mit ortskundigen Beratern erfolgreich durchgeführt werden.

Nebenstehende Grafiken vermitteln einen guten Überblick über geographische und branchenbezogene Aspekte der erfolgten Transaktionen im zweiten Halbjahr 2012 und ersten Halbjahr 2013 (12 Monate).

GRENZÜBERSCHREITENDE GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN ZWISCHEN DER SCHWEIZ UND CHINA



Quelle: Thomson Reuters

The Corporate Finance Group
Mergers & Acquisitions

TCFG

STEUERSYSTEM CHINA

ORGANISATORISCHE BESONDERHEITEN UND STEUERSYSTEM IN CHINA

Stefan Kracht, Thaddäus Müller, Fiducia Management Consultants, Hong Kong

Im Nachfolgenden erläutern wir zwei Elemente für die Etablierung von Gesellschaften in China, welche westlichen Unternehmern und Managern oft nicht bewusst sind.

Ausgestaltung der Managementstruktur
Eine Besonderheit des chinesischen Rechts ist, dass es nur eine Person gibt, welche die Firma in rechtlichen Angelegenheiten als sogenannter Legal Representative nach außen hin vertritt. In der Praxis ist dies meist der Vorsitzende des Board of Directors, was jedoch nicht zwingend ist. Die Unterschrift und der persönliche Stempel des gesetzlichen Vertreters werden für eine Vielzahl von Verwaltungsakten benötigt. Es kann zur begrenzten Handlungsfähigkeit der Gesellschaft kommen, falls der gesetzliche Vertreter, z.B. aufgrund von Krankheit oder eines arbeitsrechtlichen Disputs, nicht zur Verfügung steht.

Besonderheiten des chinesischen Steuersystems
Seit Januar 2012 müssen auf Dienstleistungen in China statt Unternehmenssteuern (Business Tax) nun Mehrwertsteuern (Value Added Tax) bezahlt werden. Dienstleister dürfen jetzt auf eigenen Anschaffungen ebenfalls die Vorsteuern abziehen. Diese Modernisierung des Steuersystems ist ein wichtiger Schritt für China in die Richtung der internationalen Standards und erlöst damit viele Unternehmen von der Last der Doppelbesteuerung. Der Fapiao (chinesischer Rechungsbeleg) wird von der Steuerbehörde vorgedruckt, ausgegeben und verwaltet. Steuerzahler müssen je nach Unternehmensgrösse ihre Rechungsbelege von der zuständigen Behörde erwerben. Um Fapiaos bedrucken zu können, benötigen Unternehmen einen speziellen Drucker. Damit hat die Regierung einen kompletten Überblick über die zu leistende Steuerlast.

TCFG

BEWILLIGUNGSPFLICHTEN IN CHINA

BEWILLIGUNGSPFLICHTEN FÜR CHINESISCHE UNTERNEHMEN IM ZUSAMMENHANG MIT M&A-TRANSAKTIONEN UND KAPITALTRANSFERS

Paul Thaler, Wenfei Law, Zürich / Shanghai

Ein chinesisches Unternehmen, das beabsichtigt Investitionen in Europa bzw. der Schweiz zu tätigen (z.B. Gründung einer Gesellschaft, Übernahme von Eigentum, Kontrolle oder Management einer Gesellschaft), muss folgende Schritte einhalten:

- Gesuch um Prüfung und Bewilligung des Vorhabens beim zuständigen Wirtschaftsministerium in China (je nach Umfang des Vorhabens auf nationaler oder lokaler Ebene). Investitionsprojekte mit grossem Kapitalbedarf oder im Bereich der Förderung natürlicher Ressourcen bedürfen zusätzlich einer Bewilligung der zuständigen lokalen oder nationalen Reform- und Entwicklungskommission.
- In einem zweiten Schritt muss sich das Unternehmen bei der lokalen Zweigstelle der State Administration of Foreign Exchange («SAFE»), sowie gegebenenfalls bei der Zollbehörde (falls Exporte getätigt werden) und, falls z.B. Direktoren ernannt werden, beim lokalen Public Security Bureau (private Unternehmen) bzw. beim lokalen Aussenministerium (staatliche Unternehmen) registrieren. Mit der Bewilligung der SAFE darf das chinesische Unternehmen über Banken, die über die nötige Lizenz in China verfügen, Kapitaltransfers auf ausländische Bankkonten tätigen.

TCFG

INTERVIEW PATRICK DE BRUYNE

SCHLÜSSELFAKTOREN FÜR EIN SCHWEIZERISCHES KMU IN CHINA

Interview Patrick De Bruyne (ex-CEO Lem, Chairman AESA Cortaillod) / Ruby Chang (Head AESA China, Beijing)

Welche Aspekte muss man beim Technologietransfer beachten resp. welche organisatorischen Vorkehrungen haben Sie für Ihre Firma im Technologiebereich gewählt?
Beim Aufbau unserer Geschäftsbeziehungen in China hatten wir von Anfang an die Absicht, den chinesischen Markt mit technologisch hochwertigen Produkten mit einem klar erkennbaren Mehrwert für die chinesische Kabelindustrie zu bedienen. Es bestand nie die Absicht, in China nur einen kostengünstigen Manufacturing Partner zu finden. Der Erfolg in China ist daher eng mit dem technologischen Verständnis der Kunden verbunden und damit einhergehend mit deren Willen, beste Lösungen und aktuelle Kenntnisse in der lokalen Organisation zu implementieren.

Welche Elemente erwiesen sich nach Ihrer Erfahrung als zentral für die erfolgreiche Etablierung von Geschäftsbeziehungen und -aktivitäten in China?
Es ist hier in China nicht anders als irgendwo auf der Welt: Nachhaltige Geschäftsbeziehungen basieren auf gegenseitigem Vertrauen. Ein Blick in die chinesische Geschichte zeigt, dass China über Jahrhunderte von fremden Mächten ausgebeutet wurde. Daher gibt es in China ein besonders starkes Bedürfnis, vor dem Eingehen einer Geschäftsbeziehung eine gute Vertrauensbasis aufzubauen. Der Wille, genügend Zeit für das gegenseitige Verstehen einzusetzen, und folglich Geduld sind ganz wichtige Erfolgsvoraussetzungen. Die vielfäl-

tigen Verhandlungsschritte von chinesischen Partnern sind oft nur schwer zu verstehen. Es gelangt in der Regel jedoch nur zum Ziel, wer permanent gewillt ist, im Rahmen von kleinen Schritten eine Vertrauensbasis zu schaffen.

Welche Bedeutung messen Sie als Anbieter von Qualitätssicherungslösungen dem Engagement in lokalen Standardisierungskomitees resp. der engen Zusammenarbeit mit Behörden bei?

Trotz beeindruckenden Verbesserungen im täglichen Leben dominiert in China weiterhin billige Massenproduktion. Die Einsicht, dass über höchste Qualität nachhaltig Mehrwerte geschaffen werden können, ist erst am Entstehen. Bei der Etablierung von qualitativ hochstehenden Messgeräten kommt man nicht darum herum, das Gespräch mit zahlreichen Instituten und Normenvereinigungen zu suchen. Dabei muss man sich bewusst sein, dass die administrativen Hürden sehr hoch sind. Es braucht grosse Ausdauer um an den Punkt zu gelangen, zusammen mit den chinesischen Partnern klare Prozeduren festlegen zu können. Dieser lange Weg hat wiederum den Vorteil, dass man sich kennenlernt und bei gegenseitig guten Willen besonders wertvolle Beziehungen aufbauen kann.

TCFG

INTERVIEW ANDREAS STEINER

VOM REP OFFICE ZUR EIGENEN TOCHTERGESELLSCHAFT IN CHINA

Interview Andreas Steiner (CEO Seitz)

Was war die Motivation zur Etablierung einer eigenen Tochtergesellschaft?

Einerseits erlauben es die lokalen Gesetze seit Kurzem, dass ausländische Investoren in China sogenannte Wholly Foreign-Owned Entities, d.h. eigene Tochtergesellschaften etablieren dürfen. Andererseits wurden die relativ aufwändigen logistischen Abläufe mit einem chinesischen Importeur/Agenten in Kooperation mit unserer Vertretung (Rep Office) aus Sicht der Kunden als unbefriedigend erachtet. Durch die neue Struktur werden die internen Abläufe für die Bestellabwicklung und das nachgelagerte Service- und Ersatzteilgeschäft massgeblich effizienter.

Wie sind Sie dabei vorgegangen?

Zuerst wurde ein «Business Case» erstellt, um den Payback, der für den Aufbau der eigenen Tochtergesellschaft notwendigen Investitionen, zu ermitteln. Danach zogen wir einen sehr erfahrenen externen Berater für die Etablierung der Geschäftseinheit in China hinzu. Mit Hilfe unseres eigenen Verantwortlichen des bisherigen Rep Office wurde die neue Struktur über 6 Monate aufgebaut und das alte Rep Office am Schluss liquidiert, dies nachdem sämtliche Angestellte in die neue Tochtergesellschaft transferiert wurden.

Welche Besonderheiten sind Ihnen dabei aufgefallen?

Insbesondere der Ausgestaltung der Kapitalstruktur (Eigenmittel, Verschuldung), der Lagerbewirtschaftung sowie der Bestellung der Organe wurde viel Gewicht beigemessen. Auch sind die Abläufe und laufenden Anpassungen beim Bewilligungsverfahren für Aussenstehende nicht leicht nachvollziehbar, so dass sich der Beizug von externen Experten lohnt.

TCFG

ABGESCHLOSSENE TRANSAKTIONEN

ABGESCHLOSSENE TRANSAKTIONEN MIT CHINESISCHEN GEGENPARTEIEN

THE CORPORATE FINANCE GROUP AG

Thunstrasse 23
Postfach 164
CH-3000 Bern 6
Phone +41 31 356 25 25
Fax +41 31 356 25 26

Bd des Philosophes 7
Case postale 728
CH-1211 Genève 4
Phone +41 22 705 14 85
Fax +41 22 705 14 86

Beethovenstrasse 11
CH-8002 Zürich
Phone +41 44 287 22 55
Fax +41 44 287 22 56

TCFG Lugano SA
Via Guido Calgari 2
CH-6901 Lugano
Phone +41 91 924 02 90
Fax +41 91 924 02 91

info@tcfg.ch
www.tcfg.ch
www.cdiglobal.com

CDI Global Corporate Finance-Netzwerk:
Aalborg, Amsterdam, Antwerpen, Asuncion, Baltimore, Bern, Boca Raton, Buenos Aires, Charleston, Chicago, Cleveland, Düsseldorf, Espoo, Genf, Hongkong, Houston, Kristiansand, London, Lugano, Madrid, Mailand, Manchester, Melbourne, Mexiko-Stadt, Montevideo, New York, Oslo, Paris, Philadelphia, Prag, Rio de Janeiro, Sao Paulo, Shanghai, Stockholm, Sydney, Tokio, Toronto, Wilmington, Zürich

ELEKTRONISCHE ZUSTELLUNG:
Sollten Sie es vorziehen, zukünftig den Newsletter in elektronischer Form zu erhalten, nehmen wir gerne Ihre E-Mail-Adresse entgegen.

IMPRESSUM:
Herausgeber:
The Corporate Finance Group AG (TCFG)

Druck:
Denz digital AG / Bedruckbar AG

© 2013 The Corporate Finance Group AG.
All Rights Reserved.

Adressänderungen, Anregungen etc.:
info@tcfg.ch, Phone +41 31 356 25 25

The Corporate Finance Group AG – China Desk M&A
Beat Unternährer, Partner, beat.unternaehrer@tcfg.ch, +41 44 287 22 50
Urs Huber, Partner, urs.huber@tcfg.ch, +41 44 287 22 63

Netzwerkkontakte – China Dienstleistungen
Geschäftsentwicklung: Ruby Chang, Managing Director, Bejing; info@cba-intl.com, +86 10 816 116 10
Firmen-Setup: Stefan Kracht, Managing Director, Shanghai; skracht@fiducia-china.com, +852 225 866 34
Due Diligence: Thaddäus Müller, Associate Director, Shanghai; tmueller@fiducia-china.com, +852 225 866 12
Recht: Paul Thaler, Managing Partner, Zürich; paul.thaler@wenfei.com, +41 43 210 86 86