

Die Exoten kommen

Unternehmen wie die indische Tata kaufen mit Übernahmen Know-how und Marktanteile ein

ROBERT LANDGRAF | FRANKFURT

Trotz anhaltender Turbulenzen auf den weltweiten Finanzmärkten haben die Übernahmen im vergangenen Jahr ein Rekordhoch erreicht. Nach den Berechnungen des Beratungsunternehmens **AT Kearney** waren es weltweit über 25 000 Transaktionen. Dabei spielen Schwellenländern eine wachsende Rolle. In den vergangenen fünf Jahren nahmen Transaktionen zwischen Unternehmen aus Industrieländern und Schwellenländern mit einer jährlichen Wachstumsrate von 19 Prozent zu. Sie war damit mehr als dreifach höher die durchschnittliche Wachstumsrate aller Firmenkäufen weltweit.

„Das stärkere Engagement von Unternehmen aus Schwellenländern wie China oder Indien in Europa ist ein natürlicher Schritt, um die eigene internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, sei es durch Zugang zu Know-how oder durch Zukauf von Marktanteilen“, sagt Hans Lotter, Ko-Chef der Investmentbank **Rothschild** in Deutschland. Das Wachstum bei Übernahmen werde deshalb in den nächsten Jahren anhalten. Jüngstes Beispiel ist das indische Industriekonglomerat **Tata**, das seine Einkaufstour in Großbritannien fortgesetzt hat. Nach dem Teerhersteller Tetley und dem Stahlriesen Corus hat das weit verzweigte Familienunternehmen nun die traditionsreichen Automarken Jaguar und Land



Fotos: ap., LAF (r)

Unternehmer wie der indische Industrielle Ratan Tata bringen den internationalen Akquisitionsmarkt in Bewegung.

Rover für 2,3 Mrd. Dollar geschluckt.

An vorderster Front der Investoren stehen nach der Studie von **AT Kearney** asiatische Schwellenländer. Indien führt die Gruppe der Investoren aus aufstrebenden Ländern an. Im Vergleich zum Vorjahr steigerte das Land seine Transaktionen um 30 Prozent, gefolgt von Malaysia mit 14 Prozent und China mit 13 Prozent. Bei dem gefragtesten Land als Akquisitionsziel steht China für Investoren aus Industrienationen unangefochten an der Spitze. Nach der Beobachtung von Jürgen Rothenbücher, Leiter des Bereichs Mergers & Acquisitions bei **AT Kearney**, hat „dieser Paradigmenwechsel seit 2002 stattgefunden“. Durch das starke Engage-

ment der Investoren sei Bewegung in den Akquisitionsmarkt gekommen.

Als Übernahmeziele sieht **Michael Drill**, Chef von **Lincoln International**, in Deutschland vor allem kleinere Unternehmen aus den Bereichen Anlagenbau, Medizintechnik und Automobilzulieferer sowie Maschinenbau, die global aufgestellt sind. Bei größeren Übernahmезielen hat die Studie die Segmente Rohstoffe, Konsumgüter und Einzelhandel und Finanzdienstleister ausgemacht.

Indien führt die Investoren an

Neben dem Zugang zu Technologien, Märkten und innovativen Produkten versuchten die Käufer aus Schwellenländern, mit kostengüns-

tigeren Produkten neue Käufer-schichten zu erreichen, sagt **Kai Lucks**, Vorsitzender des Bundesverbands Mergers & Acquisitions. Die Unternehmen hätten inzwischen durch im Westen ausgebildete Manager die notwendigen Kompetenzen aufgebaut, um internationale Konzerne zu managen. Außerdem brächten sie zwei bis vier Jahre Zeit mit, die notwendig sei, um einen Technologietransfer umzusetzen.

Auch seien die Unternehmen durchaus bereit, bei der Auktion von Firmen einen höheren Preis zu bezahlen als etwa Finanzinvestoren. Zudem müssten sie kein teures Fremdkapital aufnehmen und hätten in vielen Fällen eine niedrigere Renditeerwartung.