

INVESTORENSUCHE

Hoffnung Golf

Auf Investorensuche in der Golfregion

Die Kassen der Golfstaaten sind durch die Petrodollars gut gefüllt – Geld das auch in Deutschland investiert werden soll.



In den Golfstaaten, wo das Öl aus dem Boden sprudelt, scheinen auch in Krisenzeiten die Geldquellen nicht zu versiegen. Konzerne wie Siemens suchen in der Region nach Weißen Rittern.

In Dubai, Bahrain und Qatar geht auch Schaeffler auf Investorensuche, um den Conti-Deal zu finanzieren. Auch deutsche Mittelständler setzen auf Investoren aus der Region. Aber wie findet ein Unternehmen den passenden Investor, und wer bekommt am Golf überhaupt Geld?

Von Joachim Kary

Markus Storck, Chef der Storck Bicycle GmbH, fliegt im November 2007 nach Dubai. Ziel der Reise ist es, einen ortsansässigen Händler im Zentrum des Emirats zu treffen. Aus Spaß entschließt sich der Fahrradnarr nach dem Meeting, für einen Tag in dem Radgeschäft auszuhalten.

Nach einer ausführlichen Fachsimpelei über Schaltung, Bremsen und Rahmen mit einem Kunden stellt sich heraus, dass dieser kein Geringerer als der Vorstandsvorsitzende der staatlichen Beteiligungsgesellschaft Istithmar World ist. Der Istithmar-Chef ist begeistert von Storcks Idee, in der Region zu expandieren, und lädt ihn zu einem weiteren Besuch in die Stadt ein. Storck soll den Businessplan der Bicycle GmbH präsentieren, denn Istithmar World erwägt, in das Fahrradgeschäft zu investieren.

Storck hatte Glück. Im Normalfall laufen die Dinge anders. „Middle East wartet nicht auf uns. Die Vorstellung, einfach schnell in die Region zu fliegen und einen Geldgeber zu finden, ist naiv“, erklärt Arno Fuchs, Gründer und CEO des auf die Golfstaaten spezialisierten Finanzierungshauses FCF. Als vollkommen aussichtslos bezeichnet er die Suche nach einem Fremdkapitalgeber: „Die Banken in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu sind klein und bis dato nicht auf das internationale Geschäft ausgerichtet.“ Als Investoren kämen insbesondere Staatsfonds, Family-Offices und Private-Equity-Gesellschaften auf der Eigenkapitalseite in Frage. Rüdiger Olschowy, Managing Partner bei der in der Region tätigen MIT Munich Industrial Technologies AG, bestätigt dies: „Die Investoren wollen als Partner auf Augenhöhe anerkannt werden und nicht nur als Geldgeber mit Rechten und Pflichten.“

Die Krise macht die Suche nach Investoren aus der Region nicht einfacher, denn auch an den Wüstenstaaten ist sie nicht spurlos vorbei gezogen. Etliche Staatsfonds mussten schmerzliche Buchverluste durch ihre Bankenengagements hinnehmen. Investmentbanken schätzen, dass die Fonds bis Ende des dritten Quartals rund 19 Prozent ihres Vermögens verloren haben. Demnach wäre dieses von 3 auf knapp 2,3 Billionen Dollar geschrumpft – immer noch ein beträchtliches Investitionsvermögen. Aber der Ölpreis sinkt immer weiter und damit auch der Nachschub an frischen Mitteln. So freigiebig wie in den vergangenen Jahren werden die Scheichs nicht mehr mit ihren Geldern umgehen. An wen verteilen sie ihre Petrodollars überhaupt noch und zu welchen Bedingungen?

Was die Scheichs wollen

Ebenso wichtig wie die Rendite ist den Scheichs der Bezug zur Region. Der Wirtschaftsstandort Golf wandelt sich: weg vom ausschließlichen Ölexporteur hin zum Tourismus- und Industriestandort. Mubadala, die Investmentgesellschaft von Abu Dhabi, hat eine klare politische Mission. Ziel des aus dem Öl-

geschäft finanzierten Fonds ist es, ein breit gestreutes Portfolio von Unternehmensbeteiligungen anzulegen, das die Wirtschaft auf die Zeit nach dem Ölboom vorbereitet. Schon deshalb kommt nicht jedes Unternehmen in Frage. Die Staatsfonds und Family-Offices sind keine Finanzinvestoren, die nur auf den gewinnbringenden Exit achten. Sie suchen nach Beteiligungen, die für ihre Volkswirtschaft von Relevanz sind. Industrien sollen angesiedelt, Arbeitsplätze geschaffen, Know-how und Manpower in die Region geholt und so die Wirtschaft mittelfristig unabhängig vom Ölgeschäft gemacht werden.

Wegen des allgegenwärtigen Baubooms in den Golfstaaten beteiligen sich die Staaten mit ihren Fonds zurzeit an großen Bau- und Infrastrukturunternehmen. Seit längerem sind für die Ölindustrie auch Maschinenbauer gefragt. Auch Mittelständler aus der Erneuerbare-Energien-Branche stehen hoch im Kurs. Bedingung für eine Beteiligung ist jedoch, dass die Manager der Unternehmen bereit sind, sich in der Region mit Tochterfirmen und Produktionsstandorten niederzulassen oder Forschungsinstitute aufzubauen.

Klinken putzen

„Die Marke ‚Made in Germany‘ genießt in der Region hohes Ansehen, konkurriert aber mit den USA und UK ebenso wie mit Pakistan und Indien“, erklärt Olschowy. Deshalb müssen die Manager vor Ort präsent sein und dort ihr Konzept und Unternehmen vorstellen, betont Fuchs.

Vor der Abreise müssen jedoch zwei Dinge feststehen: Erstens muss die Unternehmenspräsentation den örtlichen Bedingungen angepasst werden. Neben der Equity Story muss der Bezug zur örtlichen Wirtschaft klar sein. Und zweitens muss ein Partner vor Ort bei den Fonds und Family-Offices Termine vereinbaren. Erst dann kann die Reise beginnen. Für den Anfang schlägt Fuchs eine drei- bis fünftägige Roadshow vor. Als erster Stopp bietet sich ein zweitägiger Aufenthalt in Dubai an. Die Stadt gilt als Tummelplatz für Investo-

ren, Banker und Unternehmer. In Dubai haben sich zahlreiche institutionelle Investoren, Private Equity Fonds, staatliche Investmentgesellschaften und Family-Offices niedergelassen. Von dort geht der Trip weiter ins nahegelegene Abu Dhabi. Hohe Öleinahmen machen es zum reichsten Land in der Region. In dem kleinen Emirat sitzen fast ausschließlich Staatsfonds. Die aufstrebenden Emirate Qatar und Bahrain wollen langfristig zu Dubai und Abu Dhabi aufschließen. Noch gibt es dort aber nur wenige Investoren. Schwierig wird es in Saudi-Arabien. Das Land verfügt über gewaltige Finanzmittel, allerdings sind die Einreisebestimmungen restriktiv. Um in dem streng muslimischen Staat vorstellig zu werden, bedarf es guter Kontakte. Kuwait ist die letzte Station der Reise. Dem Staat, der über die meiste Erfahrung mit ausländischen Investoren verfügt, wird ein Erbsenzähler-Image nachgesagt. Bis auf den letzten Cent wird hier verhandelt.

Die Reise ist aber erst der Beginn der Suche. Sollte sich ein Fonds oder eine Gesellschaft aus der Region für eine Beteiligung interessieren, müssen mindestens zwei weitere Flüge gebucht werden. „Die Partner wollen das Geschäft bis ins kleinste Detail verstehen“, meint Olschowy. Haben die arabischen Partner einer Beteiligung zugestimmt, beginnt die Due Diligence. „Diese ist genauso professionell wie überall sonst“, erklärt Markus Storck, der mittlerweile zum dritten Mal nach Dubai gereist ist. Anfang nächsten Jahres, knapp eineinhalb Jahre nach seinem ersten Besuch am Golf, wird er die vierte Reise antreten. Dann sollen die Beteiligungsverträge unterschrieben werden. „Es ist nicht unüblich, dass sich die Suche nach einem Geldgeber bis zu einem Jahr hinzieht“, warnt Finanzierungsspezialist Fuchs. Schnelles Geld oder gar „Stupid Money“ gibt es in der Golfregion nicht. Als eine der wenigen noch handlungsfähigen Geldgeber sind die Scheichs in einer so komfortablen Verhandlungsposition, dass sie ihre Partner und Zielunternehmen handverlesen können. ←

joachim.kary@finance-magazin.de