

# Unverbindliche Interessenabfrage hat keinen Erfolg

**LOCKRUF AUS DER ARABISCHEN WELT** — Investoren aus dem Nahen und Mittleren Osten sind derzeit sehr begehrt. Unternehmen weltweit suchen in der Golfregion ihre Retter aus der Not. Die Konkurrenz ist groß, kulturelle und rechtliche Unterschiede erschweren die Kapitalakquise. Die Finanzierungsexperten Arno Fuchs von FCF Fox Corporate Finance und Hassan Sohbi von der internationalen Wirtschaftskanzlei Taylor Wessing öffnen am Golf die Türen. PLATOW Recht hat sie gefragt, worauf es bei der Investorensuche in der Region Middle East & North Africa (MENA) ankommt.

## Welche Aussichten haben deutsche Firmen am Golf?

**Fuchs:** Deutsche Unternehmen kommen derzeit sehr gut in den Markt. In den vergangenen Jahren haben sich viele Kapitalgeber am Golf vor allem bei US-Unternehmen engagiert und dabei viel Geld verloren. Sie denken daher um und sind bereit, einen Teil ihrer Mittel nach Europa und Deutschland zu allokkieren. Nach den Verlusten der vergangenen Jahre müssen sie ihre Investitionen in der Öffentlichkeit stärker rechtfertigen und legen Wert auf konservative Transaktionen. Das kommt Geschäftspartnern aus Deutschland entgegen. Die Emirate und Länder mit den größten Erfolgsaussichten sind Abu Dhabi, Katar und Oman. Weil es dort keinen großen Boom gab, sind auch die Rückschläge durch die Krise geringer.

**Sohbi:** „Leuchtturmtransaktionen“ wie der Einstieg bei **Daimler** haben dazu beigetragen, den Markt zu öffnen und Deutschland als Investitionsstandort bekannt zu machen. Inzwischen haben wir mit dem Maschinenbauer **Herrenknecht** und dem IT-Spezialisten **Crossgate** die ersten Beispiele aus dem Mittelstand, die erfolgreich Kapital akquirieren konnten.

## Wie kommen deutsche Firmen mit Investoren in Kontakt?

**Sohbi:** Die Auswahl an Investoren ist groß. Für den deutschen Mittelstand sind staatliche Beteiligungsfonds und Familienunternehmen die interessantesten Ansprechpartner, da diese an einem Technologietransfer interessiert sind. Private Equity-Fonds dagegen investieren in der Regel nur in der Region, also am Golf und in Saudi-Arabien. Der Wunsch nach einem gemeinsamen Joint Venture in der MENA-Region ist häufig ein Motiv für die Anlageentscheidung. Nach ihrem Engagement sind die Investoren eher passiv. Es kann unter Umständen schwierig werden, sich mittelfristig die Aufmerksamkeit des Investors zu sichern. Es ist daher wichtig, die Kontakte vor und nach der Transaktion intensiv zu pflegen.

**Fuchs:** Ein gemeinsamer Geschäftsansatz in der Region ist Grundvoraussetzung für kleinere und mittlere Unternehmen. Mittelständler sollten nicht an den Golf reisen, ohne ein Interesse zu haben, ihr Geschäft auch in der Region zu betreiben. Delegationen von Verbänden und Bundesministerien bieten einen guten Einstieg zur Kontaktaufnahme. Auch für die ersten Kontakte ist bereits die Vorstandsebene gefragt.

## Wie können sich deutsche Unternehmen gegen die weltweite Konkurrenz durchsetzen?

**Fuchs:** Zu häufig fahren deutschen Unternehmer zur reinen Interessenabfrage ohne konkrete Vorstellungen, aber mit großen Erwartungen an den Golf. Damit werden sie keinen

Erfolg haben. Wer hier Geschäfte machen will, muss sich bewusst machen, wer ihnen gegenüber sitzt. Die Gesprächspartner sind gut ausgebildet, haben in Großbritannien oder in den USA studiert und gelebt. Sie gehören zur Führungsschicht, treten dementsprechend selbstbewusst auf und erwarten von ihren Partnern auch einen gewissen Rang. Im ersten Schritt sollte die gemeinsame Story mit Begeisterung vermittelt werden. Leider sind Geschäftsleute aus Deutschland in ihrer Präsentation oft sehr produkt- und technikgetrieben und verstehen es nicht, ihr Gegenüber zu begeistern. Es geht jedoch erst im zweiten Schritt um die Details. Hier wird dann sehr genau nachgefragt.

**Sohbi:** Viele deutsche Unternehmer sind zunächst überrascht, wie genau die Geschäftspartner in der Region Themen bearbeiten, Fragen stellen und analysieren. Die Anlageentscheidung wird professionell getroffen. Due Diligence und Beteiligungsdokumentation entsprechen höchsten Standards. Insoweit unterscheiden sich arabische Kapitalgeber nicht von anderen international agierenden Investoren. Renditeerwartungen und Anlagezeitraum sind dagegen oftmals anders als bei klassischen Beteiligungsgesellschaften. Der Einsatz von Fremdkapital ist eher die Ausnahme, Eigenkapital ist die Regel. Aber auch Investoren aus Nahost wollen Geld verdienen. Unternehmer auf Kapitalsuche sollten daher Vorstellungen über einen Exit mitbringen, etwa den Verkauf der Beteiligung über eine M&A-Transaktion oder einen Börsengang.

**Welche juristischen Hürden sind zu nehmen?**  
**Sohbi:** Investoren vom Golf haben im Blick, dass das **Bundeswirtschaftsministerium** seit diesem Jahr den Erwerb von Stimmrechtsanteilen ab 25% prüfen und untersagen kann. Der Anwendungsbereich ist jedoch begrenzt und dürfte für die meisten Fälle nicht zum Tragen kommen. Es muss schon eine tatsächliche oder hinreichend schwere Gefährdung vorliegen, die ein Grundinteresse der Bundesrepublik berührt.  
**Fuchs:** Die juristischen Berater der Unternehmen sollten in jedem Fall über internationale Expertise verfügen und mit Standorten sowohl in Deutschland als auch der arabischen Welt vertreten sein. Eine Rechtsberatung ausschließlich aus Deutschland heraus ist nicht zu empfehlen, auch wenn eine Doppelbesetzung oder eine Coverage nur aus der arabischen Region möglicherweise komplexer und kostspieliger ist. ■



**Arno Fuchs** (FCF) und **Hassan Sohbi** (Taylor Wessing)