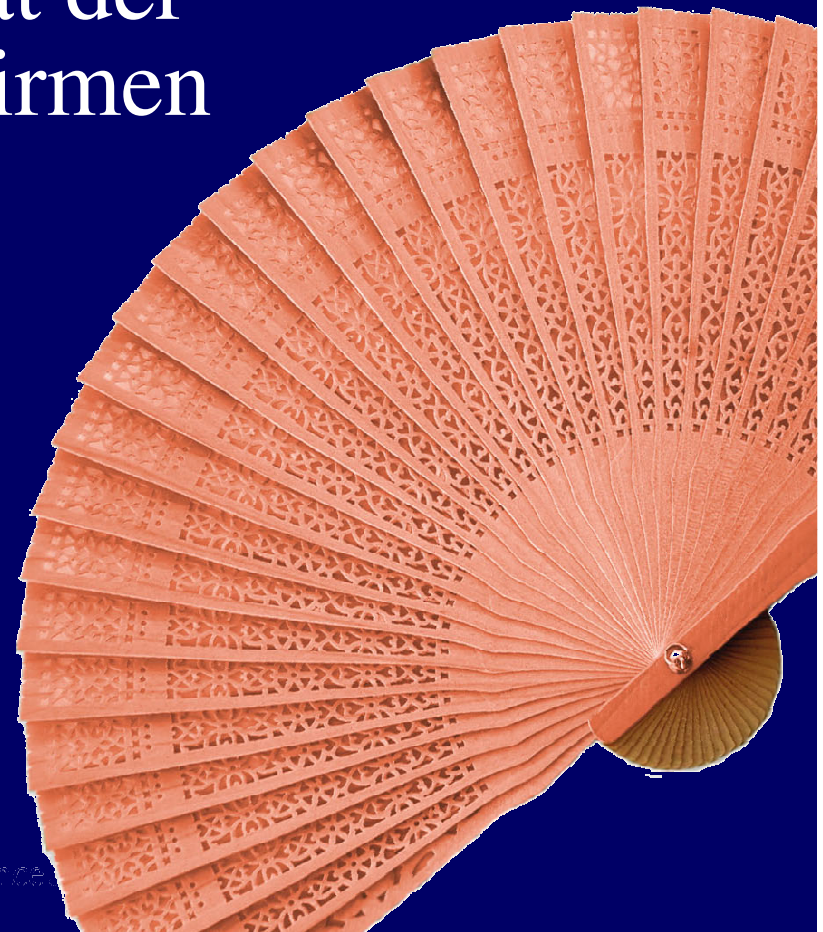


Wahrnehmung und Realität der Aktivitäten chinesischer Firmen in Deutschland.

Wei Wang
Senior Manager Deloitte
München, 29.11.2007



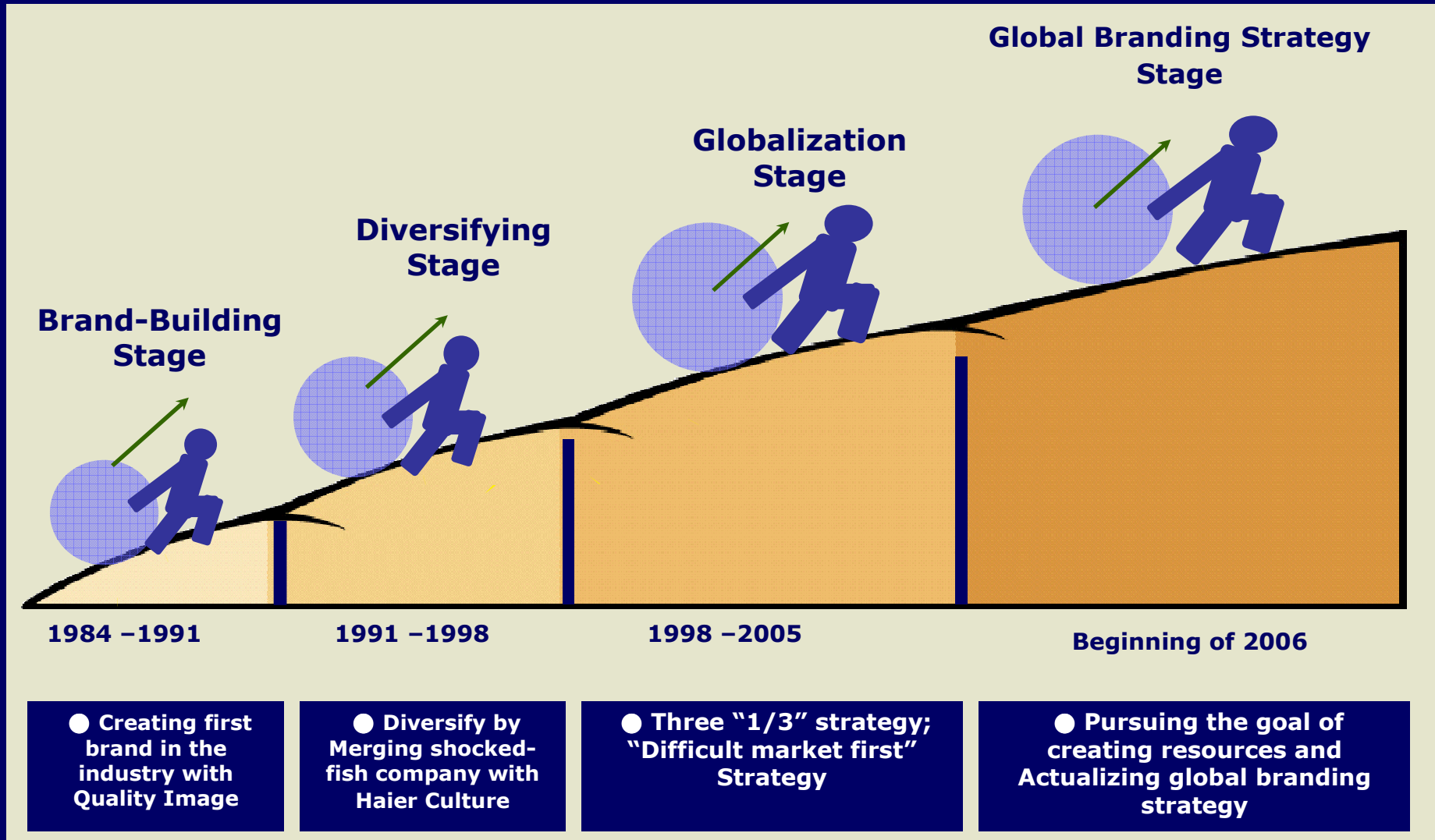
Die Meta-Perspektive

- Chinas sechsjährige WTO-Mitgliedschaft
 - Wachstumsimpulse
 - Makroökonomische Neuorientierung (Qualität statt/neben Quantität)
 - Ungleichgewichte und große Herausforderungen an allen Fronten (Wechselkurs/Handelsspannungen/Inflationsgefahr/Spekulationsblasen/Verteilungsproblematik)
 - Aber auch: Verstetigung des langfristigen Wachstumspfad
- Politische Großwetterlage
 - Der letzte Parteikongress bestätigt den Kurs des kontinuierlichen Wandels
 - Ein Dame-Empfang mit Folgen
 - Aber: „It´s economy, stupid!“

Das Bild der chinesischen Firmen im öffentlichen Bewusstsein

- Negative Schlagzeilen: vordergründige Phrasen, tiefenpsychologische Schutzinstinkte oder Kassandrarufer herannahenden Unglücks?
 - „Globale Rivalen“
 - „Angriff aus Asien“
 - „Kampf um Wohlstand“
 - „Crash-Test“
 - „Die Gelben Spione“
 - „Staatsfonds“
 - „Herr Li versteht die Frage nicht“
- Euphorische Goldgräberstimmung
 - „China Goes West“
 - Der Große Sprung nach Westen: einfach gute Stimmung oder Stimmungsmache?
- Wahrnehmen = „Wahr“ Nehmen?

Die Globalisierungsstrategie chinesischer Firmen am Beispiel von Haier (1)



Die Globalisierungsstrategie chinesischer Firmen am Beispiel von Haier (2)

Get in

(1984- 2000)

Products exported and sales in local markets



Niche Strategy

Stay in

(2001 - 2005)

Sale key products in Key channels

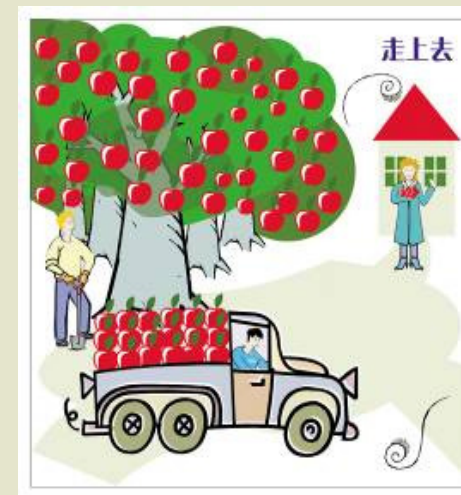


Differentiate Strategy

Leadership

(2006 -)

Establish local famous brand



Localization Strategy

Why Germany?

„We were fully aware of the strategical relevance of German market to our overall European operations; here lays the heart of Europe and here we have to win the game, there was no doubt for us from the very beginning about this point“.

Sun Shubao, General Manager Haier Deutschland GmbH



10 Reasons for Germany as a Business Location

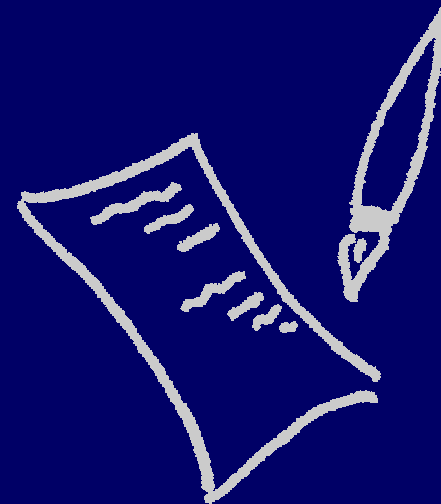
- Leading economy
- Global player
- High productivity
- Excellent workforce
- Ideas & excellences
- First-class infrastructure
- Inviting incentives
- Competitive tax conditions
- Secure investment framework
- Quality of life

WasH₂O



Aktionsspektrum chinesischer Firmen in Deutschland

- Gründung von RepOffice, Niederlassungen und Landesgesellschaften zur langfristigen Geschäftsentwicklung vor Ort („The Tale of 600s“)
 - Haier
 - HiSense
 - Malata
 - Bank of Communications
 - ...
- M&A- Aktivitäten
- IPO / Kapitalmarkteinstieg
- Messen
- R&D Center (Huawei usw.)
- Immobilien / Hotellerie
- Logistik-Hubs?



Überblick über chinesische M&A Fälle 2003-2007

Target	Käufer
Fairchild Dornier GmbH Flughafen Parchim Adolf Waldrich Coburg & Co. KG Dürkopp Adler AG (28 Mio. EUR) Wirth Tunnelbohrmaschinen Kelch GmbH & Co. KG (9Mio. EUR) Jauch Optics (10 Mio. \$, 10%) Schneider Electronics AG (8 Mio. EUR) Schiess AG (8 Mio. EUR) aba & zb F. Zimmermann GmbH Korona GmbH & Co. KG (3 Mio. EUR) MEDISANA AG (2 Mio. EUR) Grosse Jac Webereimaschinen GmbH Hirschfelder Leinen und Textil GmbH Welz Gas Zylinder GmbH Lutz Maschinen- Und Gerätebau GmbH	D'Long International Zhengzhou Link Beijing No. 1 Machine Tools Plant Shanggong Co., Ltd. Shengyang Heavy Industry Harbin Group New Land Group TCL Holdings Co. Ltd. Shenyang Machine Tools Ltd. Hangzou Machine Tools Group Dalian Mashine Tool Plant Bonso Electronics Inc. Techtronic Industries Co., Ltd. Zhejiang Hisun Garment D'Long International Huapeng Trading Zhong Qiang Tools

Lehren aus den M&A-Fällen der letzten Jahre

- Prinzip Zufall: keine klare Strategie und systematische Suche
- Übertragung von typisch chinesischen Denkweisen und Handlungsmustern in M&A Prozessen
- Zuwenig Wertschöpfungsorientierung und Unterschätzung des Turn Around Managements/Post Merger Integration

„Herr Li versteht die Frage nicht“ (?)



- Großes Kehraus ausgeblieben
- Erfahrungsbedingte Vorsichtshaltung zur Risikoreduzierung
- Kulturell bedingte Vornehmhaltung gegenüber Fremden
- Weiterhin große Synergiepotenziale zwischen Deutschland und China

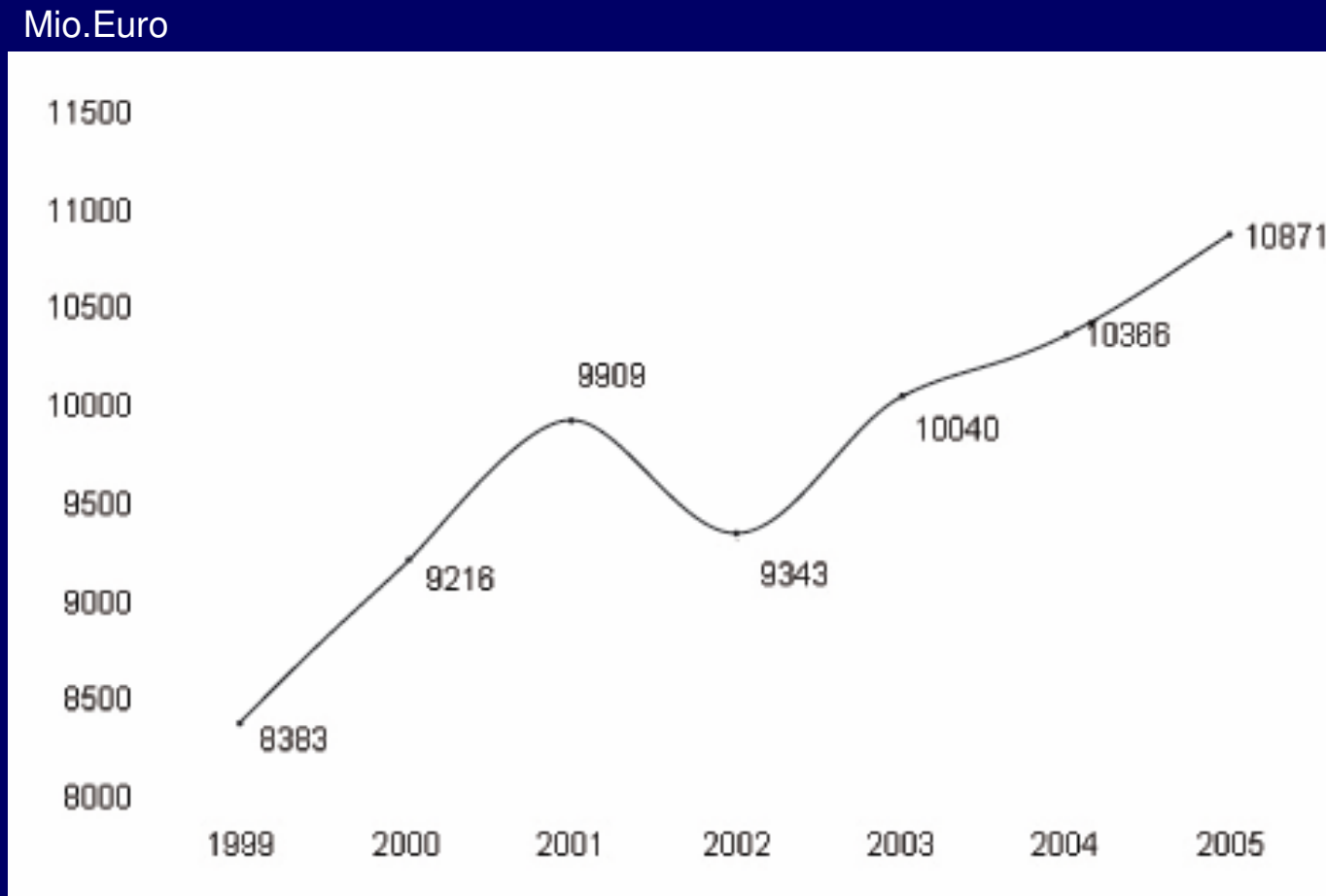
Current Hot Topic: Going Public in Germany

- Mehr als 400 chinesische Firmen an ausländischen Börsen gelistet
- Widerspiegelung der Unzulänglichkeiten des heimischen Kapitalmarktes und der Wachstumsfantasien mit „China Factor“
- Börse Frankfurt holt auf – just in einem ungünstigen regulativen Umfeld
- Kurzfristig keine Lockerung der Beschränkungen zu erwarten
- Die ausgezeichnete Reputation Deutschlands in China wirkt sich auch auf die Börse aus
- Aber: Finden Sie einen Bambus in China, der nicht „bio“ ist!

The party will go on – Fundamental things apply, as times goes by

- Chinas eigene Zukunft: institutionelle Evolution wird weitere Wachstumspotenziale freisetzen, die Goldenen Jahre Chinas stehen erst vor uns
- Sowohl Branchenprimus als auch Hidden Champions schwärmen nach Deutschland (bereits heute deutlich vor UK als Investitionsempfänger Nr. 1 in Europa)
- Irrationale Standortentscheidungen werden seltener, Deutschland's fundamentals schlagen stärker zu Buche
- Hinwendung bzw. Rückkehr zur Sachlichkeit und Normalität—auf beiden Seiten

Zeitversetztes „Benchmarking“: Japanische Investitionen in Deutschland



Source: Bundesbank 2007

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

Business Card

Deloitte.

Wei Wang
Senior Manager

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schwannstr. 6
40476 Düsseldorf
Deutschland

Tel +49 211 8772-2184
Mobil +49 178 8772015
wiwang@deloitte.de

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu