

向中国出售企业

越来越多的中国企业在寻求收购德国企业及其技术的机会。企业方面的现有经验总体还是不错的。源自KUANG-HUA LIN (林光华) 博士

白 2009年起，中国工资水平的增长速度越来越快于生产水平的增长速度。尤其是那些雇用大量低技能工人的企业，受每年15%-25%的高工资增长率的压力越来越大。

企业起初的第一反应是将更多地机器投入生产，提高自动化水平，以应对劳动力成本的不断增加。正因如此，2010-2011年德国向中国的机器出口增加至2位数的水平。然而这一解决方法很快就走到了瓶颈阶段，因为单单购入机器无法完全满足自动化程序，也无法保障必要的技术水平。同时，中国企业越来越多的寻求以高生产成本产出并能带来收益的高价值新产品，寻求能在海外直接销售给目标顾客的机会。

中国投资者兴趣从何而来？

能够兼顾以上三方面的一个简单、合乎逻辑的解决方案就是收购出口导向型的德国

企业。这样，先进的产品、附带的生产技术以及进入世界市场的通道就可以兼而得之。同类企业如美国和日本的企业都是大型上市企业。而德国大部分是中小企业，可以以相对较低的价格收购。因此，2012年，中国投资者收购德国企业的情况实现了突破性进展，其中包括如Kiekert、Medion、Putzmeister、Rohde & Schwarz这类的公司。中国投资者对德国技术和德国企业，尤其是家族企业兴意盎然。

将企业出售给中国投资者的原因

为什么德国企业倾向于将企业出售给中国投资者，而不是欧洲或美国投资者呢？尤其是人们顾虑到，由于文化差异，与中国购买方进行谈判肯定会比与德国或美国购买方更复杂。原因是多方面的：

1. 首先，中国企业的收购出价更高。这与中国企业习惯更高的企业估值（更高的“乘数”）有关。此外，投资者在中国缺乏投资的可能性，因此很多中国人更愿意投资海外。
2. 中国人办事爽快，相对单纯。很多交易在短时间内就能谈妥。漫长的谈判或尽职调查很罕见。
3. 现在，中国在德国企业收购完成之后，原经理人大部分会继续留任。德国生产基地会继续保留。中国投资者们认识到，产品和技术的持续发展只有在保留德国企业的前提下才能实现。他们不会出现事成之后兔死狗烹的行为。
4. 与美国投资者不同，中国投资者不会让被收购企业承担高负债压力，不会不顾及企业的现有资产和资金流。主要原因在于，由于中国的外汇管制，德国子公司和中国总部不可能随意进行资金来往，而美国投资者可以做到。所以美国收购的大部分企业都面临着负债问题如资金的流动性，而中国收购的企业拥有充足的现金储备。这样的良好经验促使很多德国企业家更倾向于将企业交给中国投资者，而非美国投资者。
5. 潜在的欧洲或德国投资者通常都是竞争对手。大部分中小企业家绝不会将企业交给这些公司。

在出售企业时需要注意什么？

1. 在收到中国方面关于企业收购的询问时，要注意识别企业是否适合，是否有诚意收购。令人感到遗憾的是，很多中国人借收购德国企业或购买企业技术的缘由，仅仅为了参观德国工厂或得到旅行欧洲的邀请函。另外，也经常发生在德国的中国留学生假装成中国企业驻德代表的事。
2. 很多情况下，很多想要收购德国企业的中国购买方事实上只对企业技术感兴趣。这种情况下我们建议只出售技术，而不是整个企业。
3. 在出售企业技术时应该坚持要求预付（并且是大额预付），以补偿技术转让过程中出现的大笔花销，减少在每年许可证费用实际核算中出现作假的风险。

总结

德国企业在企业出售或技术出售方面，对中国投资者越来越开放。这类交易尤其有利于那些自身技术或产品在中国拥有巨大市场潜力，却没能力在中国进行投资的德国企业。 ■



人物介绍

Kuang-Hua Lin (林光华) 博士是亚太企业管理咨询有限公司 (Asia-Pacific Management Consulting GmbH, 简称APMC) 的总经理。他所在企业是德国领先的专业从事亚洲企业管理咨询业务的企业，已经为450多家德国或欧洲企业进入亚洲/中国提供过支持帮助。APMC还提供跨文化培训和职业发展计划，以及管理者培训。

www.asia-pacific.de

”

中国投资者对德国技术和德国企业，尤其是家族企业兴意盎然。