

NEUE SERIE

# Amerikas Gier nach Maos Erben

Chinas Aufstieg zur Supermacht der Wirtschaft nimmt EURO in drei Folgen unter die Lupe. Los geht's mit der Grundfrage: Wer finanziert all die Start-ups dort? Jene Leute, die auch Google und Co auf die Beine stellten.

von Julia Groß

Wenn Financiers Silicon Valley sagen, dann meinen sie die Sand Hill Road in Menlo Park am südwestlichen Ende der Bucht von San Francisco. Zwischen Golfplätzen, der Universität Stanford und dem Freeway 280 sitzen jene Firmen, die den Internet- und Hightech-Boom der 90er Jahre finanziert haben.

Alles, was im Venture-Capital-Geschäft, dem Business mit dem Risikokapital für junge Firmen, Rang und Namen hat, ist hier versammelt. „Zu uns kommen langhaarige Genies in Latschen und verlangen eine Million Dollar für ihre verrückten Ideen“, beschreibt Tim Draper, einer der VC-Veteranen aus der Sand Hill Road, das Geschäftsmodell seiner Branche. Ebay, Amazon, Google, noch früher Apple, Cisco, Intel – praktisch alle großen Namen wurden mal mit der Flasche großzügigen Risikokapital hat den Start-ups geholfen, die ersten Jahre zu überstehen. Google zum Beispiel ist eine der jüngsten Erfolgsgeschichten. Der VC-Einsatz vor fünf Jahren hat beim Börsengang das 200fache gebracht.

**Doch die nächste Google wird wohl aus China kommen.** Denn in den vergangenen Monaten waren viele Risikofinanzierer eher im Flugzeug als an ihrer angestammten Adresse anzutreffen. Die Reise geht ins neue gelobte Land.

Angeblieh die Hälfte aller neuen Finanzierungen aus dem Silicon Valley gehen derzeit nach China und Indien. Etwa eine Milliarde Dollar Auslandskapital werden laut McKinsey pro Woche in China investiert. Venture Capital war noch vor zwei Jahren nur ein kleiner Teil davon. Doch von 420 Millionen Dollar anno 2002 hat sich der VC-Fluß im vergangenen Jahr auf fast eine Milliarde verdoppelt. In der ersten Hälfte dieses Jahres kletterte der Betrag nochmal um über 30 Prozent. Experten erwarten nun Wachstumsraten von 30 Prozent pro Quartal.

„Da bieten sich Gelegenheiten, wie sie nur einmal im Leben kommen“, sagt Henry Wong, Managing Director bei Crystal Ventures in der Sand Hill Road. „Da muß man den Bullen bei den Hörnern fassen und sehr, sehr hart arbeiten.“ Es lockt ein Markt mit mehr als einer Milliarde potentieller Kunden und einem alle Rekorde brechenden Wirtschaftswachstum. Genau der richtige Ort für revolutionäre Geschäftsmodelle und Technologien, wie sie Wagnisfinanziers suchen. Hinzu kommt: Die Unternehmensgewinne in den USA sind hoch. Geld für Investitionen und Experimente ist vorhanden. Umwälzende Ideen aus dem Silicon Valley selbst drängen sich aber nicht auf.

Was Wong und seine Kapitalgeber vor Augen haben, sind die spektakulären Deals der vergangenen Monate. Zimperlich bei der Auswahl der Ziele sind sie nicht. Selbst in Mengniu, einer Molkerei aus der inneren Mongolei, steckt US-Venture-Capital. Der Mengniu-Kurs hat sich seit dem IPO an der Börse von Hongkong im Juni binnen weniger Monate beinahe verdoppelt. 51job, Internet-Jobbörse und gleichzeitig Zeitungsstellenmarkt, schaffte das gleiche in rund acht Wochen. Und natürlich der Halbleiter-Hersteller SMIC, dessen Umsatz binnen vier Jahren auf eine Milliarde Dollar answoll.

Die heißesten VC-Märkte in China sind Halbleiter, Telekommunikation und Internet. In allen drei Bereichen wird das Reich der Mitte in den nächsten Jahren bei Produktion und Absatz beziehungsweise Kundenzahl die Weltmarktführerschaft übernehmen. „Der amerikanische Traum wandert nach Shanghai ab“, sagt Brian Halla, Chef des US-Halbleiter-Giganten National Semiconductor. Deshalb suchen auch nicht nur die Wagnisfinanziers aus dem Silicon Valley in China nach den aussichtsreichen Unternehmensgründungen in der Garage. Auch Weltkonzerne wie Siemens oder Hewlett-Packard haben ihre eigenen VC-Töchter, die in China Geld verteilen.

**„Man muß auch nicht weit gehen, um Unternehmen zu finden“**, beschreibt Tom Blaisdell, General Partner bei DCM-Doll Capital Management. „Die unternehmerische Energie der Chinesen ist außerordentlich hoch. Jedes Meeting führt zu drei neuen Meetings mit Leuten, die jemand kennt und die wirklich interessante Dinge tun.“



ANZEIGE

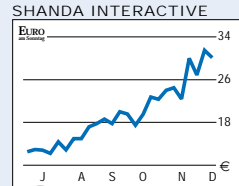
CHINESISCHE START-UPS Venture-Capital-Zöglinge, die aus dem Größten raus sind

**51job:** 5-1 klingt auf Mandarin genauso wie „Ich will“. Erfolgreiche Stellenanzeigen-Börse auf Papier und im Net. Seit September ist das Unternehmen aus Shanghai an der Technologiebörse Nasdaq notiert. Der Kurs hat sich seitdem verdoppelt. Die Aktie ist zwar in Deutschland gelistet, jedoch finden fast keine Umsätze statt. Besser limitiert an der Nasdaq ordern.



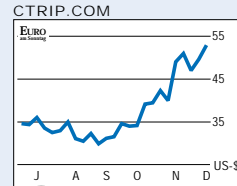
ISIN	US 316 827 104 3
Kurs (US-\$)	00,00
H/T (52 Wo., \$)	37,09/18,98
Stopp-Kurs (\$)	30,90

**Shanda Interactive Entertainment** betreibt Online-Computerspiele. Rund eine Million Abonnenten beteiligen sich an Rollenspielen online. Seit dem IPO an der Nasdaq Mitte des vergangenen Jahres befindet sich Shanda auf Einkaufstour. Geschluckt wurden bereits mehrere Online-Spiele- und Technikentwickler sowie ein Anbieter von Mobiltelefon-Spielen.



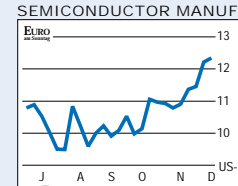
ISIN	US 819 410 203 0
Kurs (€)	00,00
H/T (52 Wo., €)	31,80/11,80
Stopp-Kurs (€)	27,50

**Ctrip.com:** Ein Online-Reiseveranstalter wie etwa Expedia oder Opodo. Ctrip.com arbeitet mit einem Netz von über 2500 chinesischen und internationalen Hotels und sämtlichen inländischen Fluglinien zusammen. Im laufenden Jahr will Ctrip.com als erstes an der Nasdaq gelistetes chinesisches Unternehmen eine Dividende ausschütten.



ISIN	US 229 43F 100 3
Kurs (US-\$)	00,00
H/T (52 Wo., \$)	52,60/22,76
Stopp-Kurs (\$)	32,00

**SMIC:** Erst im Jahr 2000 gegründet, gehört die Semiconductor Manufacturing International Corporation aus Shanghai heute schon zu den größten Halbleiterproduzenten der Welt. Gelistet in New York und Hongkong, stürzte die Aktie nach einem fulminanten Start im Frühjahr erst mal ab. Inzwischen geht es aber wieder stetig aufwärts.



ISIN	US 816 63N 206 2
Kurs (US-\$)	00,00
H/T (52 Wo., \$)	17,50/9,37
Stopp-Kurs (\$)	00,00



Das neue gelobte Land: Chinesen stehen auf Hightech. Und Hightech-Firmen auf Chinesen

Dabei sind die chinesischen Geschäftsmethoden durchaus gewöhnungsbedürftig. „Sie können im Foyer einer öffentlichen Toilette auf Provinzgouverneure treffen, die dort Geschäfte abschließen“, berichtet Zhou Quiren, Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Peking.

Kein Wunder, daß niemand die Zahl der Firmengründungen überblickt. Aber natürlich ist nicht alles Gold, was glänzt. Korruption und Betrug sind im Reich der Mitte an der Tagesordnung. Daß nach dem Erfolg der mongolischen Molkerei findige Zeitgenossen interessierten Mächtlern-Bauern rotbunt an-

gemalte und mit Eutern aus Luftballons ausgestaffte Rinder als Milchkühe andrehen, hat zumindest noch Unterhaltungswert. Ernster sind da schon die Klagen der Venture-Capital-Branche über Ideenklau, mangelnden Patentschutz und ein überholtes Konkursrecht. Ein neuer Entwurf befindet sich seit zwölf Jahren in Bearbeitung.

wenige Jobsuchende mit Internetzugang, zum anderen sind die Chinesen passionierte Zeitungs- und Zeitschriftenleser. Deshalb betreibt 51job mit großem Erfolg eine Kombination aus virtuellen und gedruckten Anzeigen.

Größtes Risiko für Investoren aus dem Westen bei der Einschätzung von Geschäftsideen: Chinesen ticken anders.



Henry Wong: Managing Director bei Crystal Venturest

Und das Konkursrecht ist für Start-up-Finanzierer keine Nebensächlichkei. Immerhin gehen zwei Drittel aller Gründungen innerhalb der ersten zwei Jahre pleite.

Dabei muß es noch nicht einmal kriminelle Energie sein, die Investments scheitern läßt. „Es ist relativ schwer, ein gutes Management zu finden“, sagt Tom Blaisdell. „Die Chinesen, mit denen wir zusammenarbeiten, denken zwar überaus unternehmerisch. Aber eine Managementkultur und eine Managementdisziplin wie im Westen hat sich noch nicht entwickelt. Es fehlt Wissen über Corporate Governance, über internationale Buchhaltungsstandards. Und auch die Infrastruktur, um solche ausgebildeten Kräfte zu finden, ist noch unterentwickelt.“

Warum? Weil der Lebensstil sich grundlegend von unserem unterscheidet. „In China leben 1,3 Milliarden Menschen. Aber sie werden ihr Geld kaum dafür ausgeben, sich jeden Monat eine neue Zahnbürste oder jeden Tag einen Burger und eine Coca-Cola zu kaufen“, versucht Henry Wong die Unterschiede zwischen Ost und West zu verdeutlichen. „Aber selbst wenn es eine junge Fabrikarbeiterin zwei Monatslöhne kostet, wird sie sich ein schickenes Nokia Handy mit den neuesten Features und Anwendungen kaufen.“

Warum? Weil der Lebensstil sich grundlegend von unserem unterscheidet. „In China, so Wong, leben häufig noch drei Generationen zusammen in winzigen Häusern und Wohnungen. Junge Leute verbringen deshalb jeden Abend außer Haus. Vorher treffen sie Freunde, in Parks, in Restaurants, in Clubs, in Internetcafés. „Deswegen wollen sie SMS und MMS verschicken, sie wollen Online-Dating, sie wollen Fußballergebnisse – alles übers Telefon.“

**Die Lösung: Re-Import von Auswanderern.** Aus Europa und den USA zurückkehrende Chinesen, die im Westen ausgebildet wurden, gleichen den Mangel an Managern zumindest teilweise aus. Einfach westliche Manager in die Volksrepublik zu schicken, funktioniert nur bedingt: Sie kennen den Markt und die Gepflogenheiten nicht.

„Der Markt ist zwar sehr groß und wächst enorm schnell“, weiß Blaisdell, „aber es ist nicht so, daß man einfach eine Idee nehmen könnte, die in Europa oder den USA funktioniert hat, und das gleiche in China macht.“ Zum Beispiel wird die von DCM geförderte Jobbörse 51job oft mit Monster.com verglichen. Aber eine reine Internetplattform hätte in China keinen Erfolg gehabt. Zum einen gab es vor einigen Jahren noch sehr

Aus diesem Grund gilt der chinesische Mobilfunkmarkt als der größte Investorenspielplatz der Welt. Schon jetzt haben mehr als doppelt soviele Kunden einen Handy-Vertrag wie in den USA. Und das ist erst der Anfang. Alles, was mit Chips, drahtlosen Technologien, Software und Konsumelektronik zu tun hat, verspricht in den Augen vieler Risikokapitalgeber auf Jahre satte Profite. „Wer im China-Business nicht mitmacht, hat verloren“, sagt Oliver Curme von Battery Ventures. An der Sand Hill Road in Menlo Park wird es wohl auch in den kommenden Monaten recht still zugehen.

ANZEIGE

<<