

„Großes Potenzial im Bereich M&A“

Martha Wang, Fondsmanagerin
Fidelity China Focus Fund im Gespräch
 mit „Echte Werte“.

Echte Werte: Im Rahmen seines Sektors ist der Fidelity China Focus Fund das über die jüngeren Vergleichszeiträume erfolgreichste Produkt. Die „alten Hasen“ des China-Geschäfts konnten hier aus ihrer Expertise keinen Vorteil ziehen. Was unterscheidet Ihre Aktien-Selektion vom Wettbewerb?

Martha Wang: Erst einmal: Neulinge sind wir in den asiatischen Märkten nun wahrlich nicht. Vielmehr sind wir in Japan bereits 1969 als erste ausländische Fondsgesellschaft gestartet. Neben Tokio und London stellt Hongkong seit 1981 unser drittes großes Investment- und Researchzentrum dar. Daneben sind wir heute mit Niederlassungen in Neu Delhi, Bombay, Seoul, Singapur, Taipeh und Sydney vertreten.

Unsere Expertise bei der Aktienauswahl stützt sich auf ein Team von 37 Aktienfondsmanagern und 64 Analysten, die für den asiatischen Raum zuständig sind. Ich selbst analysiere die chinesischen Märkte seit nunmehr 13 Jahren. Durch unser großes Researchteam sind wir in der Lage, tiefer in die Unternehmen hineinzusehen. Wir suchen nach Unternehmen, die durch ihr Geschäftsmodell und ihre Strategie überzeugen, hohes Gewinnpotenzial und finanzielle Stärke besitzen und zudem attraktiv bewertet sind. Neben der klassischen Auswahl von Einzeltiteln beziehe ich auch makro-ökonomische Analysen in meine Investitionsentscheidungen ein.

Echte Werte: Wie verlässlich sind die Fundamental-Daten der Unternehmen im heutigen China?

Martha Wang: In den letzten Jahren hat sich der Standard der Unternehmensberichterstattung deutlich verbessert. Die veröffentlichten Fundamental-Daten bilden für mich eine wichtige Grundlage für meine Investitionsentscheidungen. Durch die Einbindung in unser weltweit agierendes Researchteam habe ich die Möglichkeit, alle Daten eines Unternehmens durch den Abgleich

mit Informationen, die wir von Kunden, Zulieferern und Wettbewerbern des Unternehmens erhalten, auf ihre Tragfähigkeit hin zu überprüfen.

Echte Werte: Massive Auslandsinvestitionen, privater Konsum, Börsengänge, Fusionen und anhaltend hohe Wachstumsraten scheinen den Hang Seng nachhaltig zu beflügeln. Wird dieser Schwung im Jahr 2007 anhalten?

Martha Wang: Ich bin optimistisch, dass auch 2007 ein gutes Jahr werden wird. Wir werden weiterhin hohe Auslandsinvestitionen sehen, und der private Konsum dürfte sich durch das Erstarren einer neuen Mittelschicht weiter positiv entwickeln.

Ich sehe ein großes Potenzial im Bereich M&A. Beispiele wie der Kauf des TV-Geschäfts von Thomson durch TCL in 2003 oder des PC-Geschäfts von IBM durch Lenovo in 2004 stellen nur den Anfang einer chinesischen M&A-Welle dar. China hat in diesem Bereich großen Nachholbedarf beispielsweise gegenüber Indien. Während die VR China rund 30 Prozent des gesamten Bruttoinlandsprodukts aller Schwellenländer weltweit produziert, gehen nur 11 Prozent der internationalen M&A-Deals von chinesischen Unternehmen aus. Der positive Effekt der Akquisitionen auf den Markt ist dabei unverkennbar. Zwei Drittel aller seit 2001 durchgeführten chinesischen M&As führten im ersten Jahr nach der Ankündigung zu einer deutlichen Wertsteigerung des beteiligten Unternehmens.

Echte Werte: Im Dezember wird eine Fülle „reformierter Aktien“ (G Aktien) im Wert von rund 9,5 Milliarden Dollar an die chinesischen Börsen kommen. Wie haben Sie sich hier positioniert?

Martha Wang: Hintergrund ist die 1997 begonnene Privatisierung von Unternehmen geringerer strategischer Bedeutung. Bis 2005 war ein Handel mit staatlichen Aktien nicht möglich. Seitdem setzte ein Reformprozess der Staatsunternehmen ein, den bislang 70% aller A-Aktiengesellschaften durchlaufen haben. Dieser Prozess führte dazu, dass letztlich alle nicht handelbaren A-Aktien zu handelbaren G-Aktien wurden. Wir rechnen damit, dass bis Ende 2006 praktisch alle Unternehmen diesen Prozess durchlaufen haben werden.

Wir werden die neuen G-Aktienunternehmen nach den gleichen Investitionskriterien wie alle anderen Aktien bewerten und Käufe dort tätigen, wo es lohnenswert erscheint.

Echte Werte: Werden die Besitzer von G-Aktien den Markt dominieren?

Martha Wang: Das wird sich zeigen. Klar ist, dass die G-Aktien ein gewichtiges Segment darstellen, an denen ein Investor nicht einfach vorbeigehen kann.

Echte Werte: Wie ist heute das durchschnittliche Kursgewinnverhältnis der chinesischen Aktien einzuschätzen?

Martha Wang: Gegenüber den USA und Europa sind chinesische Aktien trotz der Gewinne der letzten Jahre im Durchschnitt immer noch recht günstig bewertet.



■ **Lenovo C 100 Notebook, 3000er Serie**
Lenovo ist ein international aufgestelltes Technologieunternehmen, das aus dem Zusammenschluss der Lenovo Group und dem IBM PC-Geschäftsbereich entstanden ist.

■ Mergers & Acquisitions (M&A)

Unternehmensakquisition ist ein Trend zum schnellen Markteintritt in China. Durch den Erwerb eines Unternehmens, das bereits über eine eigene Organisation verfügt, kann der ausländische Investor schnell auf dem chinesischen Markt agieren. Hinzu kommt, dass Übernahmen weniger Planungsrisiken in sich bergen als Neugründungen – vorausgesetzt der Investor hat im Vorfeld eine gründliche Prüfung des chinesischen Unternehmens durchgeführt. Nachdem sich M&A-Transaktionen zunächst auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen anderer ausländischer Investoren konzentrierten, werden inzwischen meist rein chinesische Unternehmen gekauft. Überraschend für viele Marktteilnehmer ist immer noch, dass dieses Verfahren auch seitens chinesischer Unternehmen mehr und mehr praktiziert wird.

Fidelity China Focus Fund

WKN:	A0CA6V
ISIN:	LU0173614495
Auflage-Datum:	18.08.2003
Anlage-Sektor:	Aktien China
Währung:	USD
Fondsmanager:	Martha Wang
Ausgabeaufschlag:	5,25 %
Verwaltungsgebühr:	1,5 %
Performance seit Jahresbeginn:	+52,12%
	Stand: 02.11.06

Das Magazin zum Markt der Honorarberatung



„Meine Beratung für Sie ist natürlich umsonst.“

Jede Finanz-Beratung in Deutschland startet mit dieser Lüge. Der Verkäufer belügt dabei vor allem sich selbst. In der Hoffnung auf Provision vergeudet er seine Arbeitskraft mit Hunderten von erfolglosen Terminen. Wer so arbeitet, zahlt drauf. Täglich!

Was ist das für ein Beruf, in dem man sich bei seinem Kunden mit einer Standard-Lüge einschleichen muss? Hat die Beratungskultur nicht mehr zu bieten als das Diktat der Provision? Die klare Antwort auf diese Frage heißt Honorar-Beratung. Sie ist der Weg zu einer absolut unabhängigen, hochqualifizierten, kaufmännisch sinnvollen Berufsausübung.

Den Mut und die Fähigkeiten hierzu haben bisher nur wenige: Es sind die Besten des deutschen Finanzmarktes! Sie finden sie in diesem ersten informativen Magazin zur Honorar-Beratung.

Jetzt bestellen!

www.promakler.de