

Vorwort

Die indische Wirtschaft boomt mit jährlichen Wachstumsraten von über 9 %.¹ Indische Unternehmen generieren Rekordgewinne und expandieren massiv. Die konsumkräftige Mittelschicht wächst jeden Monat um eine Million Menschen. Die ausländischen Direktinvestitionen erreichten im Jahr 2007 mit 25 Milliarden US-Dollar ihren vorläufigen Höchststand. Für 2008 werden 40 Milliarden US-Dollar prognostiziert.² Zum Vergleich: Fünf Jahre zuvor waren es nur vier Milliarden US-Dollar. Insbesondere deutsche Unternehmen haben Indien als einen der Absatzmärkte der Zukunft erkannt und sind dort zunehmend aktiv.³

Sind die Wachstumsraten der indischen Wirtschaft bereits beeindruckend, so werden sie von den Wachstumsraten im indischen M&A-Geschäft noch um ein Vielfaches übertroffen: Das Dealvolumen für Inbound-Transaktionen im Jahr 2006 stieg im Vergleich zum Vorjahr um knapp 40 %; das Dealvolumen 2007 ist knapp dreimal so hoch wie in 2006. M&A-Aktivitäten deutscher Unternehmen in Indien konzentrierten sich bislang überwiegend auf Akquisitionen nicht börsennotierter Unternehmen. In der M&A-Beratungspraxis häufen sich nunmehr Fälle, in denen u.a. deutsche Unternehmen ihren Markteintritt auf dem Subkontinent durch die Übernahme eines börsennotierten indischen Unternehmens vollziehen. Wie in Deutschland unterliegt auch in Indien die Übernahme börsennotierter Unternehmen einem besonderen Regelungsregime, welches in diesem Praxishandbuch im Überblick dargestellt werden soll.

Die Tatsache, dass sich dieses Praxishandbuch mit dem Regime für Unternehmensübernahmen in Indien und damit mit einem Ausschnitt des indischen Inbound-Geschäfts befasst, soll nicht den Blick auf das bedeutende indische Outbound M&A-Geschäft verschließen. Indische Unternehmen sind mittlerweile zu Key Playern bei Akquisitionen auf der ganzen Welt geworden. Exemplarisch sei nur auf die Übernahme des europäischen Stahlgiganten Corus durch Tata Steel in 2006/2007, den Kauf von Novelis durch den Alu-

¹ Es ist davon auszugehen, dass die indische Wirtschaft auch über die nächsten Jahrzehnte – jedenfalls bis 2050 – weiterhin mit hohen Wachstumsraten von jährlich 5 % und mehr wachsen wird, vgl. *Goldman Sachs*, Global Economics Paper No. 99: Dreaming with BRICs: The Path to 2050 (2003), S. 4, online abrufbar unter <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/99-dreaming.pdf>.

² Vgl. Business Standard, FDI Likely to Swell to USD 40 bn, 26. August 2008.

³ Bis zum Jahre 2025 wird Indien zum weltweit fünftgrößten Konsumgütermarkt avancieren, vgl. McKinsey Global Institute, The ‚Bird of Gold’: The Rise of India’s Consumer Market (2007), online abrufbar unter http://www.mckinsey.com/mgi/publications/india_consumer_market/index.asp.

miniumkonzern Hindalco in 2007, den Erwerb der britischen Traditionsmarken Jaguar und Land Rover durch Tata Motors in 2008 sowie die Übernahme des Hamburger Windanlagenbauers REpower durch Suzlon in 2007 – der erste erfolgreiche Übernahmekampf eines indischen Bieters für eine deutsche Zielgesellschaft – genannt, die eindrucksvoll belegen, dass Globalisierung keine Einbahnstrasse ist.

Dieses Praxishandbuch entstand im Rahmen meiner Tätigkeit bei der indischen Wirtschaftsrechtskanzlei Amarchand & Mangaldas & Suresh A. Shroff & Co., Mumbai. Für seine berufliche und persönliche Unterstützung während meiner Zeit in Mumbai bin ich Cyril Shroff (Managing Partner von Amarchand & Mangaldas & Suresh A. Shroff & Co.) zu großem Dank verpflichtet. Für ihre stetige Diskussionsbereitschaft und vielfältige Anregungen gebührt auch den folgenden Kollegen Dank: Nivedita Rao, Gurpreet Ashar, Karan Pahwa, Shruti Mehta und Arka Banerjee (sämtlichst Amarchand & Mangaldas & Suresh A. Shroff & Co.), Amita Choudary (derzeit Cravath, Swaine & Moore, New York) und Dr. Rainer Krause (Hengeler Mueller, Düsseldorf) sowie den weiteren Mitgliedern des Hengeler Mueller India Desk.

Mumbai / Düsseldorf, im Dezember 2008

Benjamin Parameswaran

Öffentliche Übernahmen in Indien - Ein Praxishandbuch

Parameswaran, B.

2009, X, 105 S., Hardcover

ISBN: 978-3-642-00133-8