

16. Dezember 2022

## CEO Insight: US-Investor katapultiert Japans verborgene Champions ins globale Rampenlicht

*Nach dem Einstieg des US-Investors Warren Buffet finden die Einzigartigkeit und Stärken der japanischen Handelshäuser auch international die Beachtung, die sie verdienen.*

Investoren sollten möglichst immer auf der Höhe der Zeit sein. Also habe ich – wie schon über eine Million anderer Neugieriger – kürzlich die neue künstliche Intelligenz Chat GPT ausprobiert und ihr [den Auftrag gegeben](#), ein Gedicht in Haiku-Form über die Handelshäuser (Sogo Shosha) in Japan zu schreiben. Nach einer Sekunde schickte die Software diese Zeilen:

*In the bustling city, Sogo shosha at work, Connecting worlds.*

*Moving goods across seas, Trading companies thrive, Bringing wealth and growth.*

*Far-reaching tentacles, Spanning the globe with ease, Mighty sogo shosha.*

Dieser Chatbot „weiß“ also genau, was diese Unternehmen auszeichnet, und arbeitet in dem Gedicht ihre zentralen Eigenschaften heraus: Weltverbindende und mächtige Händler, die Wohlstand und Wachstum erzeugen. Außerhalb von Japan kennt man die Handelshäuser kaum, weil ihre Namen – Itochu Corp, Mitsui & Co, Mitsubishi Corp, Sumitomo Corp und Marubeni Corp – weder auf Konsumgütern noch an Geschäften stehen. Als Großhändler und Superlieferanten bleiben sie im Hintergrund. Doch diese Unternehmen stehen an der Spitze der japanischen Wirtschaftspyramide und generieren einer [Schätzung](#) zufolge rund 15% des Bruttoinlandsproduktes. Jeder Japan-Investor sollte diese verborgenen Champions im Blick haben.

Die Schriftzeichen ‚Sogo Shosha‘ bedeuten ‚diversifiziertes Handelskonglomerat‘. Die fünf Branchenriesen haben im Schnitt jeweils 65.000 Mitarbeiter, 350 integrierte Tochterfirmen, Hunderte angegliederter Gesellschaften und Vertretungen in aller Herren Länder. Jedes dieser Konglomerate [handelt](#) mit durchschnittlich 30.000 Produkten von „Nudeln bis zu Flugzeugen“ und „Essstäbchen bis zu Satelliten“. Das Ganze ist mit fünf zu multiplizieren. Zusammen kommen sie fast auf den Börsenwert von Toyota, Japans teuerstem Unternehmen.

Ihre Bedeutung und ihr Erfolg beruhen auf einem einzigartigen Geschäftsmodell, das durch lokale Beziehungen und ausgezeichnetes Projektmanagement in über 160 Jahren gewachsen ist. Dabei entwickelten diese Gruppen auch eine einzigartige Expertise für Vermögenswerte inklusive Immobilien. So betreibt Mitsubishi Corp über ihre Tochter Diamond Realty Management den privaten REIT DREAM. Japan Post, einer der weltweit größten Investoren, nutzt die Expertise von Mitsui & Co und gründete mit dem Handelshaus kürzlich ein Joint Venture für Immobilieninvestments. Dabei übernimmt Mitsui das Asset Management. Sumitomo Corp betreibt das Immobilieninvestment sowohl auf eigene Rechnung als auch für andere Investoren, deren Gelder in börsennotierten J-REITs das Handelshaus managt.

Das enorme Potenzial dieser Gesellschaften erkannte auch der bekannte US-Investor Warren Buffett: Vor über zwei Jahren erwarb er jeweils rund 5% von Itochu, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo und Marubeni und stockte seine Anteile zuletzt auf. Sein Ziel sind je 9,9%, die er langfristig halten will. „Ich bin hocheifrig, mich an der Zukunft von Japan zu beteiligen“, [sagte](#) Buffett damals und verwies auf die zahlreichen Joint Venture der Handelshäuser in der ganzen Welt. Sein Engagement zahlte sich bereits aus: Teilweise hat Buffett seine mutmaßlichen Einstandspreise mehr als verdoppelt, dazu kamen üppige Dividenden.

Sein Einstieg ist ein klarer Vertrauensvotum für Japan und seine Wachstumsstory in Asien, bei der die Handelsunternehmen eine wichtige Rolle spielen. Auch sind die Sogo Shosha ein integraler Bestandteil der globalen Rohstoffmärkte und bieten eine gute Absicherung gegen Inflation, weil ihre Gewinne mit den Energiepreisen steigen. Sie spielen eine wichtige Rolle für Venture Capital in Japan und erhalten dort tiefen Einblick in viele wichtige Transaktionen. Nach Ansicht des Japankenners Jesper Koll werden sie eine Schlüsselrolle spielen, wenn westliche Unternehmen ihr Asiengeschäft weg von China und hin nach Japan diversifizieren.

In Geschäftsfeldern und Organisationsstrukturen ähneln sich diese Handelsriesen weitgehend. Weltweit führend engagieren sie sich in vielfältigen Formen in Infrastruktur-, Immobilien- und Energievorhaben. Sie arrangieren Eigen- und Fremdkapital, beteiligen sich direkt oder indirekt an Projekten, investieren in Firmen, Joint Ventures und Start-ups und stellen Venture Capital bereit. Japans Handelsunternehmen sind beim Projekt- und Risikomanagement wahre Powerhäuser. Für Japan-Investoren halten sie viele eindrucksvolle Lektionen bereit, wie sich Vermögenswerte vieler Anlageklassen langfristig vermehren lassen.

*Leonard Meyer zu Brickwedde*

**Dr. Leonard Meyer zu Brickwedde**  
*President and CEO*

**Kensho Investment Corporation**  
Sanno Park Tower 3F  
2-11-1 Nagata-cho,  
Chiyoda-ku, Tokyo 100-6162

Tel: +81(0)3-6205-3039  
contact@ken-sho-investment.com