

# Das 1x1 der bankenunabhängigen Finanzierung

## **Schritt 4a: Die (Eigen-)Emission**

Eine (Eigen-)Emission bedingt, dass rechtliche Erfordernisse zwingend eingehalten werden, wie z.B. die Genehmigung durch die BaFin (Anmerkung: Die BaFin ist das deutsche Pendant zur Eidg. Bankenkommission), verbunden mit der Pflicht einen Emissionsprospekt aufzulegen, der u.a. die Equity Story enthält. Dies alles sind Notwendigkeiten, die das Wissen von Spezialisten voraussetzt, weswegen es gut ist, auf eine professionelle Unterstützung zählen zu können. Parallel zur Phase der Emissionsprospekterstellung wird die Emissionsvermarktungsstrategie festgelegt. Diese dient dazu, die Kommunikationskanäle für die Emissionsbewerbung zu bestimmen, sowie zu definieren, welche Finanzdienstleister anzuwerben sind, die sodann für einen reibungslosen und raschen Abverkauf der Beteiligungspapiere am Finanzmarkt besorgt sind. Die Emissionsvorbereitungsarbeiten beanspruchen in etwa 8 bis 12 Wochen. Danach kann mit dem eigentlichen Vertrieb gestartet werden kann. Die Emission eines renommierten Unternehmens dauert zwischen 3 und 6 Monaten, wobei kleinere und unbekanntere Unternehmen durchaus auch mal 12 Monate benötigen können, bis das gesamte Kapital in der anvisierten Grössenordnung akquiriert worden ist. Wobei dies nicht bedeutet, dass solange auf Geld gewartet werden muss. Jeder Zeichnungsschein, der von einem Anleger gezeichnet worden ist, muss von diesem – nach Ablauf einer zweiwöchigen Widerrufsfrist – erfüllt werden, d.h., der Anleger hat den zuge-

sagten Betrag direkt auf das Konto des emittierenden Unternehmens einzubezahlen, so dass bereits kurz nach dem Vertriebsstart mit einem sukzessivem Kapitaleingang gerechnet werden kann. Konkret bedeutet dies, dass keine Banken und Mittler dazwischen geschaltet sind, da jeweils ein direktes Rechtsverhältnis zwischen Anleger und Unternehmen zu Stande kommt, weswegen auch von einer sog. Eigen-Emission gesprochen wird. Mehr als 600 mittlere und kleinere Unternehmen haben diesen Weg in den letzten 25 Jahren bereits gewählt, dies bei einem Volumen von über 6 Milliarden Euro! Ein Erfolgsausweis, der nicht zuletzt auf dem Vorhandensein einer Datenbank beruht, die 600 institutionelle Investoren beinhaltet, sowie 10000 private Anleger, die regelmässig in nichtbörsennotierte Unternehmen investieren, nebst 20000 Finanzdienstleistern, die den Absatz erst zum Erfolg führen.

## **Schritt 4b: Das Small-Money-Fundraising**

Ähnlich, wie bei einer «richtigen» Emission, verhält es sich beim Small-Money-Fundraising, wobei ein solches keine BaFin-Genehmigung und somit auch keinen Emissionsprospekt voraussetzt, solange damit nicht mehr als maximal 20 Anleger gewonnen werden sollen. Das potentielle Finanzierungsvolumen beschränkt sich deswegen auf 200tsd bis 400tsd Euro. Ein Small-Money-Fundraising zieht keine nennenswerten Kosten nach sich, wobei es für dieses kleine Volumen schwierig ist, geeignete Finanzdienstleister für den Vertrieb zu gewinnen, weswegen die meisten Unternehmen den Vertrieb selber in die Hand nehmen, was gewiss empfehlenswert ist, da meist genü-

gend Potential im Umfeld des Unternehmens ausgemacht werden kann. Zum potentiellen unternehmensnahen Finanzierungsumfeld sind alle zu zählen, die nebst einer rendite-trächtigen Anlage auch am unmittelbaren Gedeihen der Unternehmung interessiert sind, wie z.B. Lieferanten, Kunden, strategische Partner und Mitarbeiter. Die Praxis zeigt, dass ein (eigenes) Anlageprodukt in den Händen zu haben sich besser verargumentieren lässt, als mit leeren Händen auf (Geld-)Betteltour gehen zu müssen! Gerade im Zusammenhang mit einem ordentlich aufgegleisten Small-Money-Fundraising (für das ein zwei- bis vierseitiger Small-Money-Angebots-Flyer ausreichend ist), werden oftmals neue strategische Partner gefunden und allenfalls auch Kontakte zu neuen Lieferanten geknüpft. Das Verkaufen der eigenen Beteiligungspapiere stärkt einerseits das Gefühl für den Wert der eigenen Unternehmung und ist oftmals auch mit einem gewissen Stolz – für die in der Vergangenheit erbrachte Leistung und die zukünftigen Vorhaben – verbunden und Verkaufen kann ja jedes Unternehmen, ansonsten es mit Bestimmtheit keine allzu lange Überlebenszeit am Markt hätte.

## **Fazit**

Das Einwerben von Kapital am ausserbörslichen Finanzmarkt ist zwar mit gewissen eigenen Vorleistungen verbunden, aber oftmals auch eine hervorragende Ergänzung zu besicherten Fremdkapitalfinanzierungsprodukten von Banken. Es ermöglicht einem Unternehmen, sich aus eigener Kraft auf Eigenkapitalbasis zu finanzieren, ohne entsprechende Sicherheiten bieten zu müssen. Eine gestärkte Eigenkapitalbasis verbessert zudem das Rating nach Basel II, was wiederum zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten über Banken ermöglicht. Ein positiver Finanzierungskreislauf erschliesst sich dem Unternehmen!

Roger N. Klöti