

«Schwarze Schafe schaden der DPO Szene.»

ta, Partner bei Kresta, Schnider & Partners über den Einsatz von DPOs.

als Unternehmensbe-Kunden ein E-DPO empfehlen?

in der Affinity Group des verfügt der Klient über eile und investitionswillige p, so lohnt sich rung eines E- e Selbstemis- Regel kosten- zuwickeln ist, Inbestrittener- n jedoch EPO – mit einem ing-Mechanis- eputation des und unterstüt- Marketingan-



Peter Kresta ist Unternehmensberater in Basel

Vorteilen, und Hürden

Unternehmen rechnen, O oder ein EPO durch-

DPO oder EPO wird eine sellschaft geschaffen, über ihren Aktionären , was mit «being public» fasst werden könnte. Für larfes keine Rolle spielen, pital in eine am SWX New te Gesellschaft investiert, Anteilschein bei einem beiden Fällen hat er als s elementare Recht, korufend über die Gesell- genheiten in professio- nformiert zu werden. rirma diesen Investor- Re- ten nicht nachkommen, i von DPOs fernhalten.

Böse Stimmen behaupten, dass Firmen, die ein EPO über eine Plattform tätigen, keine andere Möglichkeit zur Finanzierung mehr haben und daher dieses Vorgehen als letzten Ausweg wählen. Können Sie dem zustimmen?

Es liegt in erster Linie an den EPO Plattformen, durch eine Qualitätskontrolle (Screening) und ein streng gefasstes Reglement solche «adverse selections», die schliesslich nur den Investoren und der gesamten Szene schaden, von diesem Kapitalaufnahmeinstrument fernzuhalten. Ich bin aber der Meinung, dass der Gesetzgeber keine zusätz- lichen Hürden zur öffent-

lichen Kapitalaufnahme schaffen sollte, zumal der Markt dies selber regeln wird. Denn je mehr schwarze Schafe auftauchen, umso weniger investitionswillige Personen werden sich finden.

Wie sieht die zukünftige Entwicklung dieses Finanzierungsinstrumentes in der Schweiz aus?

Seitens der hiesigen Investoren muss festgestellt werden, dass diese – verglichen mit den angelsächsischen Kapitalgebern – weniger risikofreudig sind. Somit denke ich einerseits, dass die DPO-Szene in nächster Zukunft nicht die gleichen Dimensionen erreichen kann wie in den USA. Andererseits hängt die Zukunft dieser Finanzierungsinstrumente auch sehr stark von den kommenden Deals ab.

«DPOs eignen sich nur in Einzelfällen.»

Ralph Wyss, Rechtsanwalt mit Schwergewicht auf Online-Finanzmarktrecht, über die rechtlichen Voraussetzungen.

Welche rechtlichen Voraussetzungen gelten für Schweizer Firmen, um ein DPO durchzuführen?

Eine schweizerische AG, die ihr Kapital öffentlich, also nicht innerhalb eines begrenzten Kreises von Leuten (Familie, Freunde) beschafft, muss einen Emissionsprospekt nach Art. 652a des Obligationenrechtes verfassen. Dieser enthält Mindestanforderungen wie Bekanntgabe der Anzahl der Genusscheine und den Inhalt des damit verbundenen Rechts, die letzte Jahresrechnung mit Revisionsbericht sowie die seit Gründung ausgerichteten Dividenden. In der Regel wird aber der Emissionsprospekt aus Gründen der Absicherung viel umfangreicher formuliert. Man könnte sonst für Risiken haften, vor denen nicht gewarnt wurde.

Gibt es sonst keine weiteren rechtlichen Hürden?

Es gibt noch eine weitere wesentliche Hürde. Abhängig davon, welche Interessenten mit der Emission angesprochen werden, gilt das Gesetz jenes Landes, in dem die Interessenten ihren Wohnsitz haben. Das heisst, will ein Schweizer Unternehmen deutschen Investoren öffentliche Aktien zur Zeichnung anbieten, verstösst das Unternehmen gegen deutsches Recht, wenn nicht ein Verkaufsprospekt mit nachfolgender Bewilligung deutscher Behörden aufgesetzt wurde. Vor allem

die USA, Grossbritannien und Japan haben viel weitergehende Vorschriften als die Schweiz. Um nicht den komplizierten Zulassungsverfahren dieser Länder zu unterstehen, sollte man vor dem DPO wie auch vor dem IPO eine Auswahl treffen, welche Länder man ansprechen will. Dies muss dann auch kommuniziert und eingehalten werden.

Herrscht in der Schweiz ein Vakuum hinsichtlich Gesetzen für DPOs?

Nein, das kann man so nicht sagen. Das bestehende Recht ist jedoch zu Themen der New Economy teilweise schlecht angepasst, was oft zu unbefriedigenden Resultaten führt.

Glauben Sie, dass sich das DPO als Finanzierungsquelle durchsetzt?

Nein, eher nicht. Basierend auf dem heute üblichen dreistufigen System von Business Angels, Venture Capitalists und einem darauf folgenden Börsengang müsste das DPO die Rolle des Venture Capitalist ersetzen. Der Venture-Capitalist ist für junge Unternehmen aber eine wertvolle strategische Unterstützung, wogegen eine grosse Zahl von DPO-Aktionären mit unterschiedlichen Interessen und Ideen das Unternehmen eher belasten. Alleine schon die Durchführung von Generalversammlungen und der damit verbundene Aufwand ist ziemlich hoch. Aber ich gebe zu, dass es für bestimmte Unternehmen eine durchaus interessante Variante sein kann.

Interviews: Carmen Gasser



Ralph Wyss ist Rechtsanwalt in St. Gallen

Tätigkeit

Zielgruppe Kunden

Investoren

Kosten

Dauer

Gründung

Durchgeführte Emissionen