



MYUSCORP.
American Corporation Service

DER WEG
ZUR BEANTRAGUNG
EINER SEC-BÖRSENGENEHMIGUNG

KAPITALISIERUNG DURCH AKTIENVERKAUF AN DIE
ÖFFENTLICHKEIT MIT EINER US-BÖRSENGENEHMIGUNG
FÜR DIE NASDAQ/QTC BÖRSEN

- I. Einführung
- II. Motive für einen Börsengang
- III. Reifegrad für einen Börsengang
- IV. Checkliste: Ist Ihr Unternehmen reif für die Börse?
 - V. Arten einer Unternehmenskapitalisierung durch Aktienverkauf an der US-Börse
- VI. Ablauf eines Börsenganges
- VII. Wie kann die U.S. CET Corp. Sie unterstützen?

U.S. CET CORPORATION
8201 PETERS RD. SUITE 1000
PLANTATION, FL 33324 (USA)

I. EINFÜHRUNG ZUM BÖRSENGANG

Unter einem Börsengang, auch als Initial Public Offering (kurz: IPO) bezeichnet, versteht man das erstmalige Handeln der Unternehmensaktien am organisierten Kapitalmarkt. Das Gegenteil des IPO ist ein Going Private oder ein Delisting. Im folgendem zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Unternehmen an die Börse bringen.

Ein Börsengang ist eine wichtige Angelegenheit. Sein Erfolg oder Misserfolg ist entscheidend für die Zukunft des Unternehmens. Dieser Schritt sollte also nur dann getan werden, wenn das Unternehmen auch ausreichend dafür gerüstet und das Marktumfeld günstig ist.

Ist das Unternehmen personell und strukturell noch nicht gefestigt, kann die Vorbereitung des Börsengangs dazu führen, dass das operative Geschäft leidet und dadurch die Attraktivität des Unternehmens für den Anleger. Ein ungünstiges Marktumfeld führt dazu, dass der Erlös, den Sie durch den Börsengang machen können, geringer ausfällt als erwartet oder erhofft.

Es stellt sich somit die entscheidende Frage im Zusammenhang mit einem Aktienverkauf an die Öffentlichkeit, ob Ihr Unternehmen überhaupt an die Börse gehen sollte, denn innerhalb der USA kann sich eine Firma auch ohne Börsengang durch Aktienverkauf an Risikokapitalgeber bzw. qualifizierte Investoren finanzieren.

Vor einem Börsengang müssen Sie auf jeden Fall zuerst Klarheit darüber gewinnen, ob ein Börsengang der richtige Schritt zur Kapitalbeschaffung ist, denn die öffentliche Auflegung Ihrer Aktien hat sowohl Vor- als auch Nachteile, die sorgfältig gegeneinander abzuwägen sind.

Merke:

Ein Börsengang ist eine wichtige Angelegenheit. Sein Erfolg oder Misserfolg ist entscheidend für die Zukunft des Unternehmens. Dieser Schritt sollte also nur dann getan werden, wenn das Unternehmen auch ausreichend dafür gerüstet und das Marktumfeld günstig ist.

Ist das Unternehmen personell und strukturell noch nicht gefestigt, kann die Vorbereitung des Börsengangs dazu führen, dass das operative Geschäft leidet und dadurch die Attraktivität des Unternehmens für den Anleger. Ein ungünstiges Marktumfeld führt dazu, dass der Erlös, den Sie durch den Börsengang machen können, geringer ausfällt als erwartet oder erhofft.

II. MOTIVE FÜR EINEN BÖRSENGANG

Aus Ihrer Sicht als Unternehmer spricht natürlich die Tatsache, dass Sie Geld brauchen, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu finanzieren, für den Börsengang. Doch das allein reicht nicht aus beziehungsweise ist überhaupt kein Grund – schließlich braucht jeder Geld. Sie sollten also nicht nur mit den satten Mittelzuflüssen liebäugeln, die ein Börsengang einbringen kann, sondern sich sehr genau informieren und Ihr Unternehmen sowie sich selbst auf Herz und Nieren prüfen, bevor Sie diesen Schritt tun.

Es ist zwar inzwischen fast „in“, den Börsengang zu verschieben, aber positiv wirkt sich diese Hinhaltenaktik auf den Ruf des Unternehmens und das Vertrauen der potenziellen Anleger nicht aus. Deshalb ist es besser, sich vorher über Fördermittel und Venture-Capital zu finanzieren. Zumal sowohl Venture-Capital-Gesellschaften als auch Business Angels bei der mühsamen Professionalisierung eine unschätzbare Hilfe sind.

Darüber hinaus gibt es für die Börsenzulassung Fristen und Regeln, die eingehalten werden müssen. Sie unterscheiden sich für die verschiedenen Börsensegmente.

Der Börsengang ist empfehlenswert, wenn Ihr Unternehmen andere Finanzierungsschienen ausgereizt hat und trotzdem Geld für eine weitere Expansion braucht, sei es für den Zukauf anderer Firmen oder für die Expansion auf internationaler Ebene.

Venture-Capital-Gesellschaften und Business Angels wollen Ihre Anteile nicht für alle Ewigkeit halten, sondern sind an einem Ausstieg interessiert, mit dem sich für die Anteilseigner eine gute Rendite verdienen lässt. Mit einer Neuemission verbinden Anleger, Unternehmer und Venture-Capital-Geber sehr unterschiedliche Erwartungen.

III. REIFEGRAD FÜR EINEN BÖRSENGANG

Die erste Frage, die Sie sich stellen müssen: Ist mein Unternehmen wirklich reif für einen Börsengang? Können wir das, was wir den Investoren versprechen, und auch das, was wir uns für unser Unternehmen versprechen, tatsächlich halten?

Wenn man bedenkt, dass früher zwischen Firmengründung und Börsengang fünf bis zehn Jahre lagen und es heute bereits in vielen Fällen nur noch ein Jahr ist, können Sie vielleicht ermessen, dass diese Frage enorm wichtig ist. Wer an die Börse gehen will, muss zuvor klar Schiff im Unternehmen machen. Ein Unternehmen in der Seed- oder Startup-Phase gehört nicht an die Börse. Die Professionalisierungsfrage sollte weitgehend gelöst sein, das Unternehmen über ein funktionierendes Controlling, Marketing und einen leistungsfähigen Vertrieb verfügen.

Von größter Bedeutung ist, dass das operative Geschäft auch dann funktioniert, wenn der Firmenchef beziehungsweise die obere Managementebene mit der Vorbereitung des Börsengangs beschäftigt ist. Diese Aufgabe wird mehr als 50 Prozent ihrer Zeit beanspruchen, in der heißen Phase kurz vor der Emission sogar die ganze Zeit. Deshalb müssen Leute bereit stehen, die in der Lage sind, das operative Geschäft und die Entwicklung der Geschäftsfelder während der Zeit der IPO-Vorbereitung und des IPOs voranzutreiben.

Die betreffenden Mitarbeiter müssen darauf ausreichend und frühzeitig vorbereitet werden. Es nützt nichts, wenn sich der Firmenchef dem IPO widmet und währenddessen das operative Geschäft vernachlässigt wird. Davon leben Sie und genau dort wollen Anleger und Investoren Erfolge sehen.

Die Börse macht den dort notierten Unternehmen bestimmte Auflagen, die Veröffentlichungspflichten und Investor Relations betreffen. Diese Maßnahmen dienen dazu, den Markt für Investoren transparenter zu machen und ihnen die Anlageentscheidung zu erleichtern. Dazu gehören zum Beispiel die Vorlage jährlicher Geschäftsberichte nach US-GAAP, Quartalsberichte englischer Sprache und die Pflicht zu Ad-hoc-Meldungen, sobald sich etwas ereignet, das den Kurs der Aktie beeinflussen könnte.

Für Neuemittenten ist ein Emissionsprospekt Pflicht, der den Vorgaben des Regelwerks entsprechen muss. Außerdem müssen Analystenpräsentationen und die jährliche Hauptversammlung veranstaltet werden. In Ihrem eigenen Interesse liegt die Kontaktpflege zu Presse, institutionellen Investoren und Analysten.

Nicht nur vor dem Börsengang gibt es jede Menge Arbeit, sondern auch danach. Manager, die den Börsengang bereits hinter sich haben, sind erstaunt darüber, wie viel Arbeit danach noch anfällt. Im Grunde genommen müssen Sie nicht mehr nur Ihr Produkt verkaufen, sondern auch noch Ihr Unternehmen bzw. die Aktie. Dafür benötigen Sie Kompetenz, Zeit und Geld.

KÖNNEN SIE HALTEN WAS SIE VERSPRECHEN?

Viele junge Unternehmer schießen in ihrer Begeisterung etwas übers Ziel hinaus. Das heißt, ihre Umsatz-, Gewinn- und Wachstumserwartungen sind mitunter unrealistisch oder bestenfalls naiv.

Noch kritischer wird es, wenn ein Unternehmenskonzept noch gar nicht markterprobt ist. Ein weiterer Schwachpunkt der Konzepte ist oftmals, dass die meisten Jungunternehmer sich so gut wie gar nicht um die Erreichung schwarzer Zahlen kümmern. Bei 60 Prozent der Businesspläne sind diese erst nach vier Jahren eingeplant.

Das ist für die meisten Investoren mittlerweile zu weit entfernt. Vor dem Börsengang sollte Ihr Unternehmen mit seinen Produkten bereits markterprobt sein. Optimal wäre die Marktführerschaft. Es sollten bereits zwei bis drei Jahre hinter Ihnen liegen, für die (vergleichbare) Geschäftsberichte erstellt wurden, die zeigen, wie sich das Unternehmen entwickelt hat und welche Gründe dafür maßgeblich waren. Darauf und auf der Markt- und Branchenlage sollten die Zahlen über die zukünftige Entwicklung basieren. Hüten Sie sich vor Fantasiiezahlen, die nach kürzester Zeit Makulatur sind. Auch wenn Sie noch so sehr an Ihren Erfolg glauben – die Investoren messen ihn an Zahlen.

Lassen Sie sich also auf keinen Fall auf einen Börsengang ein, wenn Sie dafür Ihre Zahlen schönen müssen. Das Ergebnis wäre fatal, der Schaden für das Unternehmen in der Regel nicht wieder gutzumachen. Beispiele dafür gab es im Jahr 2000 genug. Und – sehr wichtig: Die Einschätzung renommierter Banken ist kein Garant dafür, dass Sie mit Ihrem Unternehmen wirklich börsenreif sind und Ihr IPO zu einem Erfolg wird.

IV. CHECKLISTE: IST IHR UNTERNEHMEN REIF FÜR DIE BÖRSE?

- Wer an die Börse geht, sollte der Startup-Phase bereits erwachsen sein.
- Das Unternehmen muss über eine Infrastruktur (Büroräume, Lager etc.) verfügen
- Die Professionalisierung sollte abgeschlossen sein. Besonders Controlling, Marketing und Vertrieb sollten mit Fachleuten besetzt sein.
- Das Unternehmen sollte innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre schwarze Zahlen schreiben.
- Ihre Prognosen über Unternehmens-, Umsatz- und Ertragswachstum sollten realistisch und nachvollziehbar sein.
- Das Produkt sollte markterprobt sein. Das Unternehmen sollte die Marktführerschaft innehaben.
- Der Nutzen bzw. Mehrwert des Produkts für den Kunden muss klar ersichtlich sein.
- Es sollte eine funktionierende Öffentlichkeitsarbeit geben.

V. ARTEN DER KAPITALISIERUNG EINER US-CORP DURCH AKTIENVERKAUF AN DER US-BÖRSE

1. Selbstverkauf von Aktien in den USA

Dieser Aktienverkauf muss von der SEC (Securities & Exchange Commission) in Washington genehmigt werden (es sei denn, der Verkauf wird nur außerhalb der USA durchgeführt), die Corporation muss außerdem in eine Public Corporation umgewandelt werden. Dieser Vorgang ist bedeutend weniger kostspielig als der Gang an die US-Börse, wo die Corporation u.a. einen tatsächlichen Wert von \$4 Millionen und 300 Aktieninhaber vorweisen muss. Ist die Corporation anfangs noch keine \$4 Millionen wert, wie z.B. bei Investment Corporationen (Corporationen, die das Aktionärskapital Gewinn bringend in diverse Projekte anlegen) und kann nicht bei der NASDAQ eingetragen werden, kann sie dennoch ihre Aktien über Zeitungsinserate verkaufen. Dafür benötigt die Corporation ein Büro mit Angestellten innerhalb der USA, von dem aus Prospekte verschickt und Aktienkaufbestellungen entgegengenommen werden können. Sobald die Corporation beweisen kann, dass sie ihre erste Millionen Dollar in Aktien an mindestens 300 Aktionäre verkauft und damit den Wert der Corporation auf \$4 Millionen erhöht hat, kann der Verkauf der restlichen Aktien durch US-Makler über die NASDAQ in die Wege geleitet werden.

Gebühren:

Die Anwaltsgebühren für die Börsengenehmigung fangen abhängig von der geplanten Emission bei \$80.000 an (Anzahlung \$50.000), plus Zulassungsgebühren (rund \$ 7.000) plus Kosten der Wirtschaftsprüfer für die Bilanzerstellung, für die Erstellung des Businessplanes und die Prospektkosten (und natürlich auch die Büromieten, Löhne für Angestellte und sonstige Geschäftskosten).

2. Verkauf von Aktien über US-Börsenmakler

Dieser Vorgang ist etwas kostspieliger, da die Aktien nicht von der Corporation selbst, sondern von Börsenmaklern auf Provision verkauft werden. Dafür braucht man zuerst einen „**Market Makler**“ also ein Wertpapierhaus, das die Verpflichtung übernimmt, für die Aktien Ihrer Corporation verbindliche An- und Verkaufskurse zu stellen und somit einen Markt kreiert, bei dem sich ein „**Underwriter**“ also ein bürgendes Börsenmaklerhaus verpflichtet, einen gewissen Teil der Aktienemission zu übernehmen und über den Börsenmarkt zu verkaufen. Wir sprechen hier ausschließlich über die Möglichkeiten einer Platzierung von Unternehmen an der NASDAQ-Börse (Nasdaq National Market und Nasdaq Small Cap Market – auch als OTC Market bekannt, und die seit 1998 auch die American Stock Exchange (AMEX) enthält) und nicht wegen der bedeutend höheren Anforderungen über die Möglichkeiten einer Platzierung an der New York Stock Exchange (NYSE). Die NASDAQ bietet jetzt Aktien von fast 7000 Corporationen an und verkauft täglich fast 700 Millionen Aktien (zum Vergleich werden in Frankfurt nur ca. 600 Werte gehandelt). Die an der NASDAQ notierten Werte können nicht nur in den USA, sondern während der normalen europäischen Handelszeiten über Paris und London jederzeit von ganz Europa abgefragt werden. Obwohl es früher sehr schwer war, bei der NASDAQ zugelassen zu werden, kann eine Corporation seit dem **22. August 1997** bei der NASDAQ unter erleichterten Bedingungen eingetragen werden.

NASDAQ Bedingungen:

Die Corporation muss seit mindestens 1 Jahr bestehen, mindestens \$5 Millionen Kapital benötigen, einen Wert von \$4 Millionen haben und selbst über Private Placement bereits Aktien an 300 Investoren für insgesamt \$ 1 Millionen verkauft haben. Diese \$4 Millionen müssen nicht als Bargeld vorhanden sein, sie können auch erreicht werden indem man z.B. eine deutsche GmbH oder das Privatvermögen (Immobilien usw.) auf die Corporation überträgt. Nach erfolgreicher Genehmigung werden die Aktien der Corporation von US-Maklern auf Provision über den Electronic-Bulletin-Board verkauft.

VI. ABLAUF EINES BÖRSENGANGES

in Börsengang ist nicht nur eine personal- und kostenintensive Angelegenheit, sondern auch eine sehr zeitaufwändige. Von den ersten Schritten bis zum Emissionstag vergehen 12 bis 18 Monate, sehr gut vorbereitete IPOs kommen mit sechs bis zwölf Monaten aus.

Direkt vor der Emission ist meist ein Vierteljahr intensivster Arbeit angesagt. Die Beteiligten werden während dieser Zeit nur noch auf dieses Ziel hinarbeiten. Für das operative Geschäft haben die Unternehmenschefs während dieser Phase keine Zeit mehr. Die letzten vier Wochen vor dem IPO sind die Phase, in der alle unter Hochdruck stehen.

Das Projekt wird zu einem Moloch, der alles andere auffrisst. Die Vorstände hetzen von Termin zu Termin, eine Veranstaltung jagt die nächste. An Erholung ist nicht mehr zu denken.

Der Börsengang lässt sich prinzipiell in vier Phasen unterteilen:

1. DIE ANALYSE-PHASE

Das Wichtigste in dieser Phase ist die Unternehmensanalyse. Das Unternehmen wird auf den Prüfstand gestellt und muss sich mit folgenden Fragestellungen auseinandersetzen:

- Wie weit ist es in seiner Entwicklung?
- Ist eine Infrastruktur vorhanden
- Hat die Geschäftsidee wirklich Potenzial?
- Wie sehen die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten aus?
- Hält das Unternehmen eine führende Position innerhalb seiner Branche?

Ebenso wichtig ist es, die Interessen der Gesellschafter zu diskutieren, Unternehmensziele festzulegen und den Businessplan aufzustellen oder fortzuschreiben.

Während dieser Zeit kommen meist auch schon die Wirtschaftsprüfer und eventuell Anwälte an Bord, die den finanziellen Status des Unternehmens auf Herz und Nieren prüfen und die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft vorbereiten. Hat das Unternehmen bereits eine Venture-Capital-Gesellschaft als Finanzier gewonnen, lässt sich die Analysephase erheblich verkürzen.

Eigentlich ist jetzt ein guter Zeitpunkt für den Einstieg einer Venture-Capital-Gesellschaft, denn meist findet vor dem Börsengang eine Finanzierungsrunde statt, die so genannte Bridge-Finanzierung. Damit wird dem Unternehmen durch eine letzte Kapitalerhöhung der Weg an die Börse von der finanziellen Seite her erleichtert. Sofern Sie noch keine Venture-Capital-Gesellschaft für sich gewinnen konnten, sollten Sie spätestens jetzt einen Versuch starten.

2. DIE UMWANDLUNGSPHASE

In der Umwandlungsphase wird die Aktiengesellschaft gegründet und eingetragen (z.B. durch die U.S.CET Corporation) Dafür müssen Geschäftsführer und Vorstände bestimmt werden. Eine Satzung muss erstellt werden. Meistens wird in dieser Phase auch ein Beteiligungsprogramm für die Mitarbeiter ausgehandelt. Spätestens jetzt müssen die Eigentumsverhältnisse geklärt sein. Die Hauptversammlung muss den Börsengang beschließen.

3. DIE KONZEPTPHASE

Jetzt geht es an die eigentliche IPO-Vorbereitung. Es muss ein Konzept für das IPO erstellt werden und die begleitenden Banken und Agenturen müssen ausgewählt werden. Der Beauty Contest steht in dieser Phase an. Ist eine Bank ausgewählt, muss sich das Unternehmen der Due Diligence unterziehen, der Prüfung auf Herz und Nieren durch die Wirtschaftsprüfer der Banken. Ist sie abgeschlossen, wird die

Börsenzulassung beantragt. Ist sie erteilt, wird der unvollständige Prospekt eingereicht und die Umsetzung des beschlossenen Marketingkonzepts kann beginnen.

4. DIE HEIßE PHASE

Sie beginnt etwa zwei Wochen vor der Emission. Jetzt finden täglich Pressekonferenzen und Analystenprsentationen statt. Die Vorstände begeben sich auf die Roadshow, führen Telefonkonferenzen und geben Interviews. Gleichzeitig läuft das Bookbuilding, also die Preisfindung für die Aktie aufgrund der in einer bestimmten Preisspanne und Zeit abgegebenen Gebote. Zum Schluss dieser Phase wird der Emissionspreis festgelegt, die Aktien werden zugeteilt und der erste Handelstag beginnt.

Konzepte intern. Falls Sie mit einer Venture-Capital-Gesellschaft zusammenarbeiten, sollten Sie deren Rat unbedingt einholen.

VII. WIE KANN DIE U.S. CET CORP. SIE UNTERSTÜTZEN?

- Zusammen mit ihren Kooperationspartnern kann die U.S. CET Corp. Sie wie folgt unterstützen:
- Bei der Gründung einer U.S. Corporation
- Bei der Erstellung der Marketing Strategie (in enger Zusammenarbeit mit unseren US-Kooperationspartnern)
- Bei der Findung von Investoren
- Beim Aufbau einer US-Infrastruktur und der Auswahl von Personal
- Beim Vertriebsaufbau und Vertrieb in den USA und Europa
- Bei der Erstellung des Businessplanes (z.B. in enger Kooperation mit Steven Culbreath)
- Bei der Vorbereitung des Börsenganges (z.B. in Kooperation mit Merrill Lynch oder einem SEC Anwaltes)
- Beim PR-Management (insbesondere in der der Zusammenarbeit mit den Medien)
- In der Auswahl eines geeigneten Anwaltes und Steuerberaters (sofern Kooperationspartner nicht in Frage kommen)
- Service in den USA und Deutschland
- Weitere Leistungen auf Anfrage!

Ihre
U.S. CET Corporation

Quellen: Leonhard Becker, Direktor der U.S. CET Corp. u. Journalist, Mitglied im Deutschen Fachjournalisten-Verband (DFJV); Andrea Przyklenk, Gerhard Geißler - ISBN: 359336803X; Dr. jur. William A. Wright