

Kapitalerhöhung wird konkreter

Stahl Der Luzerner Stahlhersteller Schmolz+Bickenbach hat Anpassungen und Ergänzungen an der geplanten Kapitalerhöhung vorgenommen. Über diese entscheiden die Aktionäre an einer ausserordentlichen Generalversammlung vom 2. Dezember. Mit den Anpassungen und Ergänzungen solle sichergestellt werden, dass die Big Point Holding von Martin Haefner ihr Beteiligungsziel von mindestens 37,5 Prozent erreichen und gleichzeitig die Liwet Holding mit ihrem Grossaktionär Viktor Vekselberg an der Kapitalerhöhung teilhaben könne, teilte der Stahlkonzern gestern mit. Zu der Anpassung hätten die weitergeführten Gespräche mit Fremdkapitalgebern, Grossaktionären und Banken geführt.

Neu soll das Aktienkapital um mindestens 325 Millionen Franken erhöht werden, mit einer gleichzeitigen Nennwertreduktion. Um die Transaktionsicherheit zu erhöhen, wird als eine technische Notwendigkeit der Maximalbetrag formell auf 614,25 Millionen angesetzt. Zuvor lag die Spanne zwischen 189 und 350 Millionen.

Ausgabepreis in 5-Rappen-Schritten

Big Point hatte sich, wie bereits bekannt, verpflichtet, die Kapitalerhöhung mit 325 Millionen Franken zu unterstützen. Zudem habe die Haefner-Holding verlangt, dass Liwet im Bezugsrechtsangebot teilnehmen könne, aber für im Markt angebotene nicht ausgeübte Bezugsrechte nicht berücksichtigt werde.

Der Ausgabepreis der neuen Aktien soll in 5-Rappen-Schritten zwischen 0,30 und 0,15 Franken pro Aktie betragen. Dabei werden am Morgen der Generalversammlung alle Preise unter 30 Rappen gestrichen, die um mehr als 5 Rappen unter dem dann herrschenden Marktpreis liegen. Zum Schlusskurs vom vergangenen Freitag von 0,232 Franken würden beispielsweise alle Ausgabepreise unter 30 Rappen gestrichen. (sda)

«Nicht nach erstem Date heiraten»

Der Tourismus entwickelt sich in rasantem Tempo. Gut gewappnet ist, wer Start-ups früh und geschickt einspannt.

Raphael Bühlmann

«Nichts ist so beständig wie der Wandel». Was Philosoph Heraklit bereits vor 2500 Jahren wusste, scheint bis heute kaum etwas an seiner Gültigkeit eingebüsst zu haben. Im Gegenteil. Vielleicht würde sich der griechische Denker heute verwundert die Augen reiben, wenn er sähe, mit welcher Geschwindigkeit sich die moderne Welt bewegt. Dabei einer der dynamischsten Wirtschaftszweige scheint der Tourismus zu sein. Dies zumindest kam am diesjährigen World Tourism Forum Lucerne (WTFL) zum Ausdruck.

Am Freitag trafen sich Branchenexperten aus aller Welt in der Schweizerischen Hotelfachschule und rückten die Jungunternehmen aus den Bereichen Tourismus, Reisen und Hospitality ins Zentrum. Am zweiten Swiss WTFL Start-up Innovation Camp wurden die innovativsten Jungunternehmen ausgezeichnet (siehe Kasten).

«Keine Zeit, um für Almosen zu betteln»

Zu den Referenten zählten unter anderem Lars Sonderegger, Gründer und CEO der Quantomics LLC und Dozent an der Hochschule Luzern (HSLU), sowie Itai Green, Gründer des Digitalunternehmens Innovate Israel. Man war sich einig, dass der Austausch zwischen Firmen mit bestehenden Strukturen und Prozessen und Start-ups mit frischen Ideen und neuen Ansätzen gerade in der Reisebranche ein entscheidender Erfolgsfaktor ist.

Dabei einen gleichermassen interessanten wie unterhaltsamen Einblick in die Thematik gewährte HSLU-Dozent Sonderegger. «Kollaboration ist bereits aus evolutionstechnischer Sicht erfolgreicher als Konkurrenz», bilanziert der Neurowissenschaftler. Ob Natur oder Ökonomie: das Ziel müsse es immer sein, Win-win-Situatio-



HSLU-Dozent Lars Sonderegger am Freitag am Swiss WTFL Start-up Innovation Camp an der Hotelfachschule Luzern.

Bild: PD

nen zu schaffen. Sonderegger führte die Symbiose von Pilzen und Bäumen als Beispiel an, die sich im Boden gegenseitig mit Wasser und Nährstoffen versorgten. «Ein Ökosystem ist also das Gegenteil eines Egosystems», so Sonderegger. Wie in der Natur, bestehe dabei auch für Unternehmen die Schwierigkeit darin, den richtigen Partner zu finden. Ein Prozess, der im Vergleich zum Tagesgeschäft eben andere Qualifikationen, Kompetenzen oder Ziele bedinge. «Zielorientiertes Handeln oder Reglemente sind hier nicht gefragt». Dafür müsse es umso mehr auf der persönlichen Ebene stimmen, bevor ein Projekt in Angriff genommen werde. «Man soll ja auch nicht nach dem ersten Date heiraten», so Sonder-

egger. Denn eine Kooperation sei genau das. Ein Bekenntnis, das stark bindet und an dem oft das Überleben des Jungunternehmens hänge. «Einmal ein Projekt gestartet, geht es los wie in einer Achterbahn und Sie wollen wissen, neben wem Sie sitzen», so Sonderegger.

In seinem Referat noch einen Schritt zurück ging Itai Green. «Ein grundlegendes Problem besteht oft darin, dass sich Konzerne und Start-ups gar nicht finden». Dies zum einen weil sie schlicht nichts voneinander wüssten oder zum anderen, weil sie nicht die gleiche Sprache – auch im übertragenen Sinne – sprechen würden. Für Green ist deshalb eine direkte und offene Kommunikation beider Seiten entscheidend. «Start-ups kön-

nen nicht zwei Wochen auf eine E-Mail-Antwort warten», sagt Green. Dies gelte auch in finanzieller Hinsicht. Eine unkomplizierte und regelmässige Bezahlung der Jungunternehmen sei für diese überlebenswichtig. «Ein Start-up hat Besseres zu tun, als für Almosen zu betteln».

Auch sei Ehrlichkeit zentral. Wenn ein Konzern das Interesse an einer Idee verliere, müsse er dieses den Jungunternehmern sofort und unmissverständlich mitteilen. «Start-ups können es sich nicht leisten, hingehalten zu werden», so Green. Green plädierte am Freitag denn auch dafür, dass Konzerne, die es sich leisten könnten, eigene Abteilungen schaffen, die sich ausschliesslich um die Betreuung von Jungfirmen kümmern.

Das sind die Gewinner

Die Gewinner des zweiten Swiss WTFL Start-up Innovation Camp stehen fest. Es sind die Firmen SmartToni, Qynamic, Kido Dynamics, Eaternity und Smeetz. Diese Start-ups überzeugten Fachpublikum und Jury gleichermaßen. Der Publikumspreis ging an Eaternity. Die Gewinner erhalten ein Preisgeld von jeweils 5000 Franken und ein zweijähriges Coaching-Programm. Martin Barth, CEO des World Tourism Forum und damit auch Verantwortlicher für das Swiss WTFL Start-up Innovation Camp, kann eine positive Bilanz ziehen: «Das zweite Camp war ein voller Erfolg», sagt er. (rab)

Aussichten

«Gütsch»-Besitzer Lebedev: Luzerngrad statt Londongrad?

Kürzlich habe ich vorab die nunmehr publizierte Biografie des «Gütsch»-Besitzers Alexander Lebedev erhalten mit dem Titel «Hunt the banker». Lebedev, ein russischer Oligarch, sagte in einem Interview, er habe den «Gütsch» als Liebhaberobjekt erworben. Dass er am historischen Hotel ein tiefes Interesse hat, ist schwer zu glauben. Vielleicht ist es einfach eine Trophäe. Die Schweiz an sich scheint eine wichtige Drehscheibe für seine Geschäfte zu sein – und Luzern kommt ihm offenbar als geeigneter Geschäftsort gelegen.

Sein Vermögen soll zwischen mehreren hundert Millionen Dollar bis zwei Milliarden Dollar betragen (haben). Mich interessiert, wie er es erworben hat. Er hat gleichzeitig wie

Putin beim KGB gearbeitet und war Spion. Gemäss Panama Papers ist er mit Briefkastenfirmen vor allem in Malta unterwegs. Soweit ersichtlich ist die Gruppe in zwei Linien organisiert: Die eine endet mit -stream, die andere mit -fincom. In der Schweiz sitzen die Alpstream (Malta: Alpha-stream, Betastream, Gamma-stream) und die CIS Interfincom (Malta: CIS Maltafincom). Vielleicht braucht Lebedev einen zweiten europäischen Hafen, falls London nicht mehr taugt. London ist nicht mehr so «welcoming» wie bisher, weil das politische und rechtliche Umfeld sich geändert hat. Der bekannteste Oligarch Roman Abramowitsch ist deswegen nach Israel gezogen (nachdem die Schweiz ihn nicht gewollt hat). Als sich in den Neunziger-

jahren ein gewaltiger Geldstrom aus den früheren Sowjetrepubliken über Londons Bankenviertel ergoss, jubelte die Politik. Dem Geld folgten die Besitzer. Russische Oligarchen quartierten sich in den teuersten Vierteln Londons ein, kauften Fussballklubs und investierten Millionen in Kunst und Immobilien. Akademiker und Journalisten, die darauf hinwiesen, dass viele der Gelder aus fragwürdigen Quellen stammten, wurden als miesepetrig Querulanten abgetan. London wurde zu Londongrad.

Diese immensen Vermögen haben ihren Ursprung in der Privatisierung staatlicher Unternehmen, bei der es nicht nur darum gegangen ist, dass ein paar Supergescheite und unternehmerisch Begabte

Anteile aufgekauft hätten. Korruption und Vetternwirtschaft waren weit verbreitet. Das heisst aber keinesfalls, dass jeder Oligarch sich deliktisch verhalten hat. Umso mehr möchte man wissen, wie es im Einzelfall steht. Dafür wäre eine Biografie die gute Gelegenheit. Denn das Engagement von Lebedev beim britischen «Independent» (er kaufte die Zeitung 2010) zeigt, dass man ihn nicht einfach in einen «Einheitstopf» der russischen Oligarchen werfen kann. Vor diesem Hintergrund ist es legitim, Fragen zu stellen.

Wie lautet also die Antwort auf die Frage, wie er innerhalb von sehr wenigen Jahren zum Milliardär geworden ist? Darüber schweigt er sich leider in der Biografie aus.

Dass er seinerzeit eine marokkanische Bank übernommen hat, die als eine der wenigen nicht in Konkurs fiel und zur Grossbank wurde, genügt mir nicht. Eine nette Geschichte, nur ist damit nicht geklärt, wie genau er zum Milliardär geworden ist. Dass er sich heute dezidiert gegen Korruption und Geldwäscherei äussert, hindert solche Fragen nicht.

Diese müssen auch gestellt werden, wenn man liest, dass ein anderer Oligarch den grössten Medienpreis der Welt stiftet, dessen Verleihung im Januar 2020 ausgerechnet in Luzern erfolgen soll. Hinter der mit rund einer halben Million Franken dotierten Ehrung steht eine Person, zu der es einige delikate Fragen gibt. Die Stiftung hinter dem

Preis hat ihren Sitz in Genf an einer c/o-Adresse bei einer britischen Vermögensverwaltungs-firma mit Büros unter anderem in Zypern, Malta und auf der Kanalinsel Jersey.

Ein polnisches Sprichwort sagt: «Lange lebt, wer keine Geschenke annimmt.» Man muss kein Querulant sein, um nicht nur Luzern zum Nachdenken einzuladen.



Monika Roth
Professorin für Compliance und Finanzmarktrecht an der Hochschule Luzern.