

Standpunkt Thomas Rappold

«Investment vor dem Börsengang am lukrativsten»

Christof Leisinger 2.4.2015



Die Chefs von Sunrise läuten ihr Börsendebüt ein. (Bild: KEYSTONE / ENNIO LEANZA)

Viele innovative Unternehmen gehen spät und hoch bewertet an die Börse. Aussicht auf hohe Renditen hat nur, wer früh als Risikokapitalgeber investiert. Gewusst wie, gilt für private Anleger.

Spektakuläre Börsengänge wie zum Beispiel jene von Alibaba, Facebook oder Twitter sorgten in den letzten Monaten zwar für Schlagzeilen. Blickt man jedoch als Anleger auf die Kursentwicklung nach der Erstnotiz, so kommt es nicht selten zu einer gewissen Ernüchterung. Die ersten Notierungen unmittelbar nach dem Börsengang liegen zwar meist deutlich über dem Ausgabepreis, die weitere Kursentwicklung danach überzeugt aber nicht immer. Die Papiere von Twitter etwa tendieren seitwärts, und jene von Alibaba seit November 2014 sogar eher nach unten als nach oben. Erfahrene Investoren argumentieren ohnehin, mit dem Börsengang sei das meiste Geld gemacht worden. Wer als Anleger und Investor richtig gut verdienen wolle, müsse schon deutlich früher als Risikokapitalgeber bei einem später erfolgreichen Unternehmen dabei gewesen sein.

Diesem Spruch stimmt auch Thomas Rappold zu. Der Unternehmer und Investor erklärt in seinem in den kommenden Tagen mit dem Titel « Silicon Valley Investing » erscheinenden Buch, wieso die angeführte Börsenweisheit heute eine grössere Gültigkeit hat als früher und wie man als interessierter Anleger auf diese Entwicklung reagieren kann.

Heute sei im Silicon Valley eine ähnlich optimistische Stimmung in Bezug auf die Wachstumsmöglichkeiten innovativer Technologieunternehmen zu verzeichnen wie um die Jahrtausendwende. Damals hatte die um sich greifende Interneteuphorie zu zahlreichen Firmenneugründungen, zu einem Börsenboom und etwas später zu entsprechenden Rückschlägen geführt. Rappold erlebte die Entwicklung hautnah mit, als er die ersten Transaktionsportale für den Allianz-Konzern entwickelte und unter anderem mit Unternehmen wie Brokat Technologies, einem Börsenstar der New Economy, zusammenarbeitete. Danach hat er als Selbständiger für Firmen wie Allianz, Credit Suisse oder auch Reuters aus der Beratung heraus verschiedene Fintech-Standardprodukte entwickelt.

Grundsätzlich müssten innovative Startups und traditionelle Unternehmen auf der Anbieterseite zusammenfinden, während die Nachfrage vor allem vom jungen Teil der Bevölkerung vorhanden sei. Es gebe einen Zusammenhang zwischen dynamisch wachsenden Nutzerzahlen in sozialen Netzwerken und der weiten Verbreitung digitaler Kommunikationsgeräte. Die Kombination bringe es mit sich, dass sich neue Anwendungen explosionsartig verbreiteten und den Entwicklern in kürzester Zeit phänomenale Unternehmenswerte beschere könnten. Da der Alltag beschleunigt von digitalen Prozessen durchdrungen werde, seien das Silicon Valley und die dort ansässigen Unternehmen wieder stärker in das Blickfeld der Kapitalmärkte und der Anleger geraten. Im Gegensatz zu früher gingen junge Unternehmen heute aber aufgrund regulatorischer Vorschriften erst relativ spät und entsprechend «reif» an die Börse. Das habe zur Konsequenz, dass die grössten Wertsteigerungen bereits vor dem Börsengang bei einem kleinen Kreis von Risikokapitalgebern anfielen – die Privatanleger blieben zunächst aussen vor. Rappold möchte das ändern. Er beschreibt auch in Anlehnung an das von Andreas Bechtolsheim geschriebene Vorwort zunächst den Mikrokosmos im Valley, der die Innovationskraft auf diesem kleinen Fleckchen Erde hervorbringt. Dazu zählen nicht nur mediterranes Klima, gute Universitäten und die Vorgeschichte im Technologiebereich, sondern auch die absolute Fokussierung auf die Arbeit und die leichte Zugänglichkeit zu Risikokapital. Die moderne Form dieser Refinanzierungsart sei im Silicon Valley erfunden worden, heisst es nicht ganz unbescheiden.

Tatsächlich versucht Rappold dem Anspruch gerecht zu werden, interessante Unternehmen in frühen Phasen vorzustellen und Wege aufzuzeigen, schon vor dem Börsengang am Erfolg einer Firma teilzuhaben. Dabei geht er auf die Plattform Sharespost ein, deren Kunden sich an Facebook, LinkedIn, Twitter, Solarcity oder Silver Springs Network beteiligen konnten. Ähnliche Möglichkeiten bieten sich beim Fundersclub, der Angellist, dem Y Combinator und bei Plug and Play. Während sich Sharespost an Investoren mit relativ hohem Einkommen und Vermögen richtet, kann man beim Fundersclub schon ab 2500 \$ in Startups investieren. Rappold selbst arbeitet an der Lancierung eines börsengehandelten Vehikels, das in Startups investiert und das sich an europäische Privatanleger richten wird.