

Ihr Börsengang und die Zeit danach

IPO und Listing Services



EY

Building a better
working world

Sehr geehrte Unternehmerin, sehr geehrter Unternehmer,



Sie erwägen einen Börsengang über Aktien oder Unternehmensanleihen.

Strategisch stellen Sie sich vorrangig die Frage: Lässt sich die Geschäftsstrategie mit einer Kapitalmarktstrategie sinnvoll verbinden? Denn mit diesem Schritt erwarten Sie mehr als reine Kapitalbeschaffung oder die Veräußerung von Geschäftsanteilen: z. B. gesteigerte Aufmerksamkeit, größere Attraktivität als Arbeitgeber, schnellere Internationalisierung, Unterstützung von Wachstum und Innovation sowie eine günstigere Wettbewerbsposition.

Doch der Weg an die Börse ist oft eine Herausforderung auf vielen Feldern. Bevor Sie die Vorteile einer Börsennotierung für sich nutzen können, stehen eine Reihe strategischer, organisatorischer, struktureller, steuerlicher und rechtlicher Entscheidungen an, die weitreichende Konsequenzen haben. Das ist Grund genug, diesen Meilenstein und bedeutenden Schritt in den Kapitalmarkt genau vorzubereiten und zu planen.

Diese Informationsbroschüre begleitet Sie bei Ihren Überlegungen und gibt Ihnen einen ersten Überblick zu den wichtigsten Phasen beim Gang an die Börse. Wir erläutern Ihnen die vielfältigen Aufgabenstellungen und unsere Lösungsansätze in der Rolle, die EY einnehmen kann.

EY ist Ihnen bei Ihrem Börsengang ein wichtiger Partner. Profitieren Sie von unseren langjährigen Erfahrungen bei Kapitalmarkttransaktionen. Nutzen Sie uns als unabhängigen Sparringspartner, Trainer und Berater für Ihren Erfolg am Kapitalmarkt. Ihr EY-Team mit weitreichender Erfahrung im nationalen und internationalen Kapitalmarkt und in Ihrer Branche unterstützt Sie individuell mit integrierten Dienstleistungen vor, während und nach dem Gang an die Börse.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen in einem ersten Schritt die strategischen Optionen der Eigen- und Fremdfinanzierung über den Kapitalmarkt auszuloten und Sie persönlich kennenzulernen.

Ihr EY-IPO-Team - für meisterhafte Börsengänge

4	Motive und Zielsetzungen Sind der Börsengang und die Aufnahme von Finanzmitteln über den Kapitalmarkt die richtige Strategie? Welche Vor- und Nachteile sind mit dem Börsengang verbunden?
8	Kapitalmarktinstrumente Aktien, Anleihen und Genussscheine Welche Finanzierungsinstrumente stehen an der Börse zur Verfügung?
10	Kapitalmarktanforderungen, Erfahrungen und Erfolgsfaktoren Welche Faktoren steigern den Erfolg bei Investoren?
16	Transaktionssicherheit beim Börsengang erhöhen Welche Elemente stärken die Attraktivität für Investoren und fördern ein gleichgerichtetes Interesse und Handeln aller Parteien?
18	Typische Schritte und Zeitplanung Was sind die vorrangigen Aufgaben in den wichtigen Phasen des Projektzeitplans „Börsengang“? <ul style="list-style-type: none">▶ Vorbereitungsphase Kapitalmarktfähigkeit am Start prüfen mit IPO Readiness Assessment▶ Umsetzungsphase Unternehmen kapitalmarktfähig aufstellen▶ Platzierungsphase Erfolgreich am Kapitalmarkt ankommen▶ Notierungsphase Finanzkommunikationsfunktion aufbauen und Investoren pflegen
36	Fragestellungen für den Quick Check des IPO-Projektverantwortlichen Das Wichtigste im Prozess beachtet?
38	Präsenz, Team, Referenzen, Unabhängigkeit, integrierter Ansatz Warum ist EY der richtige Partner an Ihrer Seite?
40	Ihr Kontakt Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Motive und Zielsetzungen

Sind der Börsengang (IPO: Initial Public Offering) und die Aufnahme von Finanzmitteln über den Kapitalmarkt die richtige Strategie?



EY Services

Moderation der Strategieoption Kapitalmarkt

Diskussionen rund um die Ziele und Motive sowie über die Finanzierungs- und/oder Exitoption Börsengang werden zwischen Gründern, Beteiligungsgesellschaften und dem Management sehr unterschiedlich geführt. Mit der Erfahrung aus Projekten mehrerer Jahrzehnte moderieren wir die Gespräche im vertraulichen Kreis und strukturieren die Ergebnisse zielführend.

Diese vorrangige Frage hängt eng mit den Eigentümer- und unternehmensspezifischen Motiven und Zielen sowie Vor- und Nachteilen des Gangs an die Börse zusammen. So existieren häufig finanzielle und nicht finanzielle Ziele, die im Mix mit dem Börsengang erreicht werden sollen.

Stärkung der Finanzierungsbasis

Mit der Ausgabe von neuen Aktien stärken Unternehmen ihre Eigenkapitalquote substanziell und erzielen eine höhere Flexibilität und Unabhängigkeit in der Unternehmensfinanzierung. Auch die Bonität gegenüber Fremdkapitalgebern wie Banken und Lieferanten verbessert sich dadurch erheblich. Dagegen nutzen Unternehmen mit der Emission von Unternehmensanleihen den Kapitalmarkt vermehrt zur Refinanzierung und Ablösung bestehender Kredite oder zur Diversifikation der Fremdkapitalgeberseite. Durch den Emissionserlös verfügen sie so über die notwendige finanzielle Basis, um Internationalisierungs- und Wachstumsstrategien sowie Innovationsvorhaben

konsequenter zu verfolgen. So zeigen Analysen, dass Investitionsvolumen, Bilanzsumme und Umsätze nach dem Börsengang signifikant steigen.

Tägliche Aktienkurse machen den Unternehmenswert bzw. bei Unternehmensanleihen den aktuellen Rückkaufwert transparent. Hier lassen sich Aktien auch als neue Akquisitionswährung sozusagen liquiditätsneutral einsetzen. Sie erleichtern die Finanzierung von Zusammenschlüssen und Übernahmen im Rahmen einer expansiven M&A-Strategie.

Desinvestitionsmöglichkeit für Eigentümer

Im Vergleich zum Verkauf des Unternehmens oder von Unternehmensteilen an einen Finanzinvestor oder strategischen Investor aus der Branche bietet der Börsengang Vor- und Nachteile, die aus Sicht der Eigentümer anhand ihrer individuellen Zielsetzungen abgewogen werden müssen.

Dabei fließen Bewertungsüberlegungen, das geplante weitere zeitliche, finanzielle und unternehmerische Engagement sowie strategische Abwägungen (z. B. Unabhängigkeit, unternehmerische Freiheit, Liquidität des Exitwegs) in die Entscheidungsmatrix mit ein. So bietet der Börsengang unterschiedliche Aspekte für Familienunternehmen, gründergeführte Unternehmen und Finanzinvestoren (wie Beteiligungsgesellschaften).

Effekte durch den Schritt in die Kapitalmarktöffentlichkeit

Mit dem Börsengang geht man einen sichtbaren Schritt in die Öffentlichkeit. Börsenkandidaten wandeln und öffnen sich und treten von einem privaten in ein öffentliches Umfeld, was höhere Aufmerksamkeit und Präsenz bedeutet. Damit verbunden sind eine neue Informationskultur und der notwendige Umgang mit Transparenz. Medien berichten über die Unternehmensentwicklung und wirken als Multiplikatoren und Kommunikationsplattformen. Dies unterstützt und erleichtert die Akquisition von Neukunden. Hier zeigen Analysen positive Effekte auf Umsätze und die Auslandsquote nach dem Börsengang.

Auch die Attraktivität als Arbeitgeber für hoch qualifizierte Mitarbeiter und Manager steigt. Mit notierten Aktien verbunden können Beteiligungsprogramme in der Personalpolitik eingesetzt werden, um zusätzliche Anreize für das Management zu schaffen und Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Mitarbeiter werden so zu Mitinhabern.



Motive und Zielsetzungen

Welche Vor- und Nachteile sind mit dem Börsengang verbunden?



Diese Fragestellung hängt sehr mit der Einstellung zu Transparenz und Mitsprache z. B. im Aufsichtsrat und auf der Hauptversammlung oder in der Pflicht- und Finanzkommunikation nach dem Börsengang zusammen. Aber auch die Kosten-Nutzen-Relation eines Börsengangs, gerade bei kleineren Unternehmen oder Emissionsvolumen, gilt es auszuloten.

EY Services

Know-how für Ihre Entscheidungsfindung und -vorlage

Wie die Ausführungen zeigen, ist für ein abschließendes Votum, ob der Börsengang für ein Unternehmen eine sinnvolle Finanzierungsoption ist, ein sehr individuelles Austarieren der verschiedenen Aspekte erforderlich. Wir verfügen über Erfahrungen aus einer Vielzahl von erfolgreichen Transaktionen. Auf der Grundlage der dabei angewandten Kriterien erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein fundiertes Gesamtbild für die Grundsatzentscheidung eines möglichen Börsengangs.

Kosten und Ressourcenbindung

Das Projekt Börsengang, die fortlaufenden Pflichten am Kapitalmarkt und die Pflege der Beziehung zu Kapitalgebern kosten Zeit und binden Ressourcen. Die externen Einmalkosten der Emission von Aktien oder Unternehmensanleihen variieren und hängen sehr stark vom Emissionsvolumen ab. Es gilt die Regel: Je größer die Emission, desto geringer sind die Kosten. So kann man bei einem durchschnittlichen Börsengang über Aktien zwischen 5 und 7 Prozent des Emissionsvolumens veranschlagen. Bei Anleiheemissionen hängen die Projektkosten vom Typ der Emission ab. So sind die Kosten einer Fremdemission mit Bankbegleitung tendenziell höher als die einer Eigenemission in Eigenregie.

Hinzu kommen die fortlaufenden Kosten der Börsennotierung. Wesentliche Positionen sind hier die Initiativen rund um die Betreuung und Ansprache von Investoren, die Durchführung der Hauptversammlung, zeitnahe (internationale) Finanzberichterstattung, Gebühren der Börse und des Regulators und neue Aufwendungen rund um Unternehmensorgane. Denn die eigene Aktie wird an der Börse zum Produkt, das gepflegt sein will wie andere Produkte auch.

Vorteile des Börsengangs

- ▶ Besserer Zugang zu Eigen- und Fremdkapital durch Aktien- oder Anleiheemission
- ▶ Flexibilität durch liquiden Handel und börsentägliche Bewertung
- ▶ Höhere Aufmerksamkeit und Verbesserung von Prestige und Markenimage
- ▶ Erschließung einer neuen Akquisitionswährung „Aktie“
- ▶ Tendenziell höhere Unternehmensbewertung als nicht öffentlich notierte Unternehmen
- ▶ Neue potenzielle Desinvestmentstrategie für Investoren
- ▶ Bessere Anwerbung, Bindung und Belohnung wertvoller Mitarbeiter durch Beteiligungsprogramme

Transparenz und Mitsprache im Kapitalmarkt

Investoren im Kapitalmarkt verlangen ein höheres Maß an Transparenz. Damit verbunden ist eine glaubwürdige Kommunikation. Ziel ist es, Vertrauen zu gewinnen und dauerhaft zu erhalten. Eigen- und Fremdkapitalgeber, Analysten, Geschäftspartner und Wettbewerber haben nun direkten Zugang zu Finanzdaten und verfolgen die Unternehmensentwicklung aufmerksam. Der Aktien- und/oder Anleihekurs wird zum sichtbaren Gradmesser des Management-erfolgs, und dieser wird mitbestimmt durch das allgemeine Kapitalmarktumfeld.

Mitsprache haben Publikumsaktionäre auf der Hauptversammlung bei wesentlichen strategischen Entscheidungen. Über ihre Stimmrechte können sie z. B. die Verwendung des Bilanzgewinns, Kapitalerhöhungen oder Fusionen und die Unternehmenspolitik mit beeinflussen. Transparent zu sein und Unternehmensanteile liquide handeln zu können erleichtert auch anderen Unternehmen, Aktionärshoheit durch den Erwerb der Aktienmehrheit zu erlangen und Übernahmen durchzuführen.

Nachteile des Börsengangs

- ▶ Hoher Zeitaufwand aufgrund periodischer Berichterstattung und Investorenbetreuung
- ▶ Hohe Kosten (Einmal- und laufende Kosten)
- ▶ Stärkere Mitsprache
- ▶ Hohe Transparenz
- ▶ Öffentliche Performancevorgaben/ Druck
- ▶ Strikte Corporate-Governance-Vorgaben

Kapitalmarktinstrumente Aktien, Anleihen und Genussscheine

Welche Finanzierungsinstrumente stehen an der Börse zur Verfügung?

Mittelständische und große Unternehmen sondieren und entdecken die Börse zunehmend als neuen Weg für ihre Unternehmensfinanzierung.

Mit den Erfahrungen aus Krisenzeiten und den Wünschen nach einer bankenunabhängigeren Finanzierung, der Erschließung neuer Investorenkreise und neuen Wegen der Finanzierung bietet der Kapitalmarkt eine zunehmend relevante Option für die Kapitalaufnahme. Die Tür in den Kapitalmarkt steht grundsätzlich allen Unternehmen offen. Für viele Unternehmen ist dies der erste Schritt in die Öffentlichkeit und oft das Debüt an der Börse.

Aktien zur Stärkung des Eigenkapitals

Wichtige Ausstattungsmerkmale von Aktien sind gesetzlich standardisiert. Gestaltbar in der Satzung der Aktiengesellschaft ist die Art von Aktien und damit die fortlaufende Information über die Aktionärsstruktur durch Namensaktien. Hier werden Aktionäre und fortlaufende Änderungen in ein elektronisches Register beim Unternehmen eingetragen. Zudem besteht die Möglichkeit der Vinkulierung. Eine weitere Gestaltungsmöglichkeit ergibt sich auf der Ebene der Stimmrechtsgewährung durch die Ausgabe von Stamm- und/oder Vorzugsaktien. Letztere sind grundsätzlich mit einer höheren Dividende und keinem Stimmrecht ausgestattet.

Genussscheine und Wandelanleihen im Mezzanine-Bereich

Mezzanine-Kapital steht sozusagen zwischen Eigen- und Fremdkapital. So bestimmen die Bedingungen von Genussscheinen und Wandelanleihen den Eigenkapital- oder Fremdkapitalcharakter. Grundsätzlich sind diese Instrumente rechtsformneutral, börsenfähig und stimmrechtslos. Sie sind nicht standardisiert. Ihre Flexibilität erlaubt maßgeschneiderte Finanzierungsbedingungen. Wichtige Gestaltungsparameter sind hier u. a. der Rang der Verpflichtungen und die Art der Verlust- und/oder Gewinnbeteiligung. Zudem sind, wie bei Unternehmensanleihen, die Bonität und das Rating im Hinblick auf die Verzinsungserwartungen der Investoren mit entscheidend.

Unternehmensanleihen zur Fremdfinanzierung

Mit strengeren Eigenkapitalunterlegungsvorschriften im Kreditgeschäft der Banken und neuen Primärmarktangeboten der Börsen auf Fremdkapitalseite entdecken Unternehmen zunehmend die Börse als Zugangsweg zu neuen Investoren. Bei der Anleiheemission wird oft ein externes Rating gefordert bzw. von Investoren erwartet. Einsparpotenziale können hier durch Verbesserung einer Ratingstufe sehr groß sein. In die Ratingüberlegungen gehen einerseits quantitative Kriterien wie Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre und Kennzahlenvergleiche ein. Andererseits sind auch qualitative Faktoren zu Produkten, Branche, Management und dem relevanten Markt sowie das Unternehmensverhalten in der Kredithistorie (Vertrauen und Glaubwürdigkeit) zu berücksichtigen.

Ziel ist es, im Zusammenspiel mit den Detailkenntnissen im Bereich der Rechnungslegungssysteme (national und international, z. B. IFRS), der Rating-systeme und -maßstäbe sowie der Investorenanforderungen eine individuelle Gestaltung der Ausstattungselemente der Anleihe und eine optimale Aufstellung des Anleiheemittenten mit risikoadäquaten und optimierten Konditionen zu erreichen.



EY Services

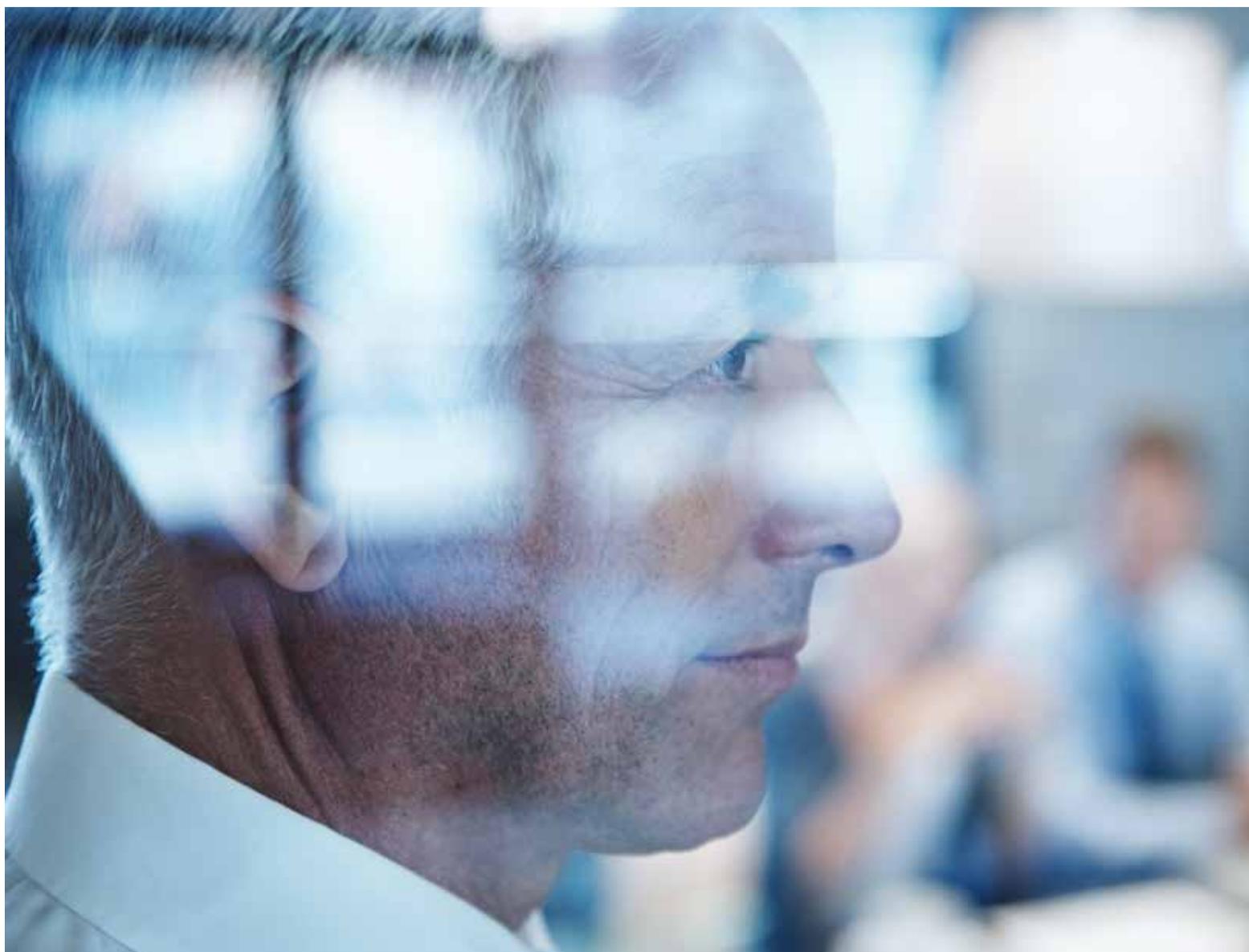
Kapitalmarktinstrumente individuell gestalten und maßgeschneiderten Finanzierungsmix planen

Die Anforderungen von Investoren an die Ebene der Unternehmens- und Finanzierungsinstrumente sind sehr unterschiedlich. Dies betrifft insbesondere die Börsenreife von Unternehmen und die fortlaufende Transparenz, aber auch das Rating und die Gestaltung z. B. von Bedingungen bei Genussscheinen und Anleihen oder die Ausstattungsoptionen bei Aktien. Auch Bewertungs- und Verzinsungserwartungen der Investoren hängen von diesen Parametern ab.

Gemeinsam mit Ihnen diskutieren wir das individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Design der Instrumente, simulieren und optimieren bei Unternehmensanleihen Ihr Rating, ermitteln den richtigen Finanzierungsmix und erörtern die Möglichkeit der Inanspruchnahme des Kapitalmarktes. Erzielt werden sollen niedrige Kapitalkosten bei möglichst hoher unternehmerischer Flexibilität.

Kapitalmarktanforderungen,
Erfahrungen und Erfolgsfaktoren

Welche Faktoren steigern den
Erfolg bei Investoren?



Über den Erfolg eines Börsengangs entscheiden letztendlich Investoren. Sie sind es, die in der Angebotsphase die Aktien oder Unternehmensanleihen zum Börsengang erwerben.

Dies ist Grund genug, sich bei der Gestaltung des Emissionskonzepts und der internen Vorbereitung an den Anforderungen des Kapitalmarktes und den Erwartungen von Investoren zu orientieren.

Pflichtenheft: Positionierung in Börsensegmenten mit fortlaufendem Transparenzversprechen an Investoren

Die Pflichtanforderungen am Kapitalmarkt werden über europäische und nationale Regularien definiert. Sie spiegeln sich auch in den Anforderungen der Börsensegmente wider. Unternehmen haben die Wahl zwischen verschiedenen Segmenten der Börsen. Diese definieren die initialen Dokumente für den Zulassungs- oder Einbeziehungsprozess und fortlaufende Transparenzanforderungen. Grundsätzlich kann man die Vielfalt an Segmenten in Haupt- und Juniormärkte einteilen. Allen gemeinsam ist u. a. das Einhalten von

Insiderregeln, von Regeln zur Vermeidung von Marktmissbrauch, der Ad-hoc-Publizitätspflicht und von Vorschriften zum öffentlichen Angebot. Sie unterscheiden sich aber insbesondere im Hinblick auf Inhalt, Umfang und Fristigkeit der fortlaufenden Transparenz gegenüber Investoren.

Bei der Wahl des Börsensegments gilt es, das Niveau der Transparenz gegen die Breite des Investorenzugangs abzuwägen. So sind Investoren oft über ihre Anlage Richtlinien angehalten, in gelistete Unternehmen der Hauptmärkte zu investieren. Für Aktienmärkte ergeben sich folgende wesentliche Unterschiede:

Transparenzerleichterungen



Investorenzugang

Hauptmärkte

- ▶ Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards IFRS
- ▶ Offenlegung Jahresfinanzbericht 4 Monate ab dem Ende des Berichtszeitraums
- ▶ Offenlegung Halbjahresfinanzbericht 3 Monate ab dem Ende des Berichtszeitraums
- ▶ Zwischenmitteilungen für das erste und dritte Quartal werden von Investoren begrüßt. Diese sind je Börse aber bezogen auf Inhalt, Form und Fristigkeit unterschiedlich geregelt
- ▶ Verpflichtend ist häufig auch die Anforderung der Finanzkommunikation in deutscher und englischer Sprache

Juniormärkte

- ▶ Anwendung nationaler Rechnungslegungsstandards oder IFRS
- ▶ Offenlegung Jahresfinanzbericht z. B. 6 Monate (da börsenspezifisch) ab dem Ende des Berichtszeitraums
- ▶ Offenlegung Halbjahresfinanzbericht z. B. 3 Monate (da börsenspezifisch) ab dem Ende des Berichtszeitraums
- ▶ Zwischenmitteilung entfällt in der Regel

Einen Überblick über die verschiedenen Angebote im Aktien-, Mezzanine- und Anleihenbereich mit detaillierten Anforderungen und Profilen von Börsen im Primärmarktgeschäft finden Sie im Anhang.

Zur Kür zählen dagegen Maßnahmen, die den Erfolg beim Börsengang erhöhen, die sich auf die Investorenansprache und -betreuung (Investor Relations) beziehen und Erwartungen der Investoren idealerweise fortlaufend (über)erfüllen.

Kapitalmarktanforderungen, Erfahrungen und Erfolgsfaktoren

Unternehmen, die gut vorbereitet sind, können schnell und flexibel gute Marktphasen für ihren Börsengang nutzen

Deshalb zählen die frühzeitige Planung und Vorbereitung des Börsengangs zu den wichtigsten Faktoren und Herausforderungen, die direkt im Einflussbereich des Unternehmens sind.

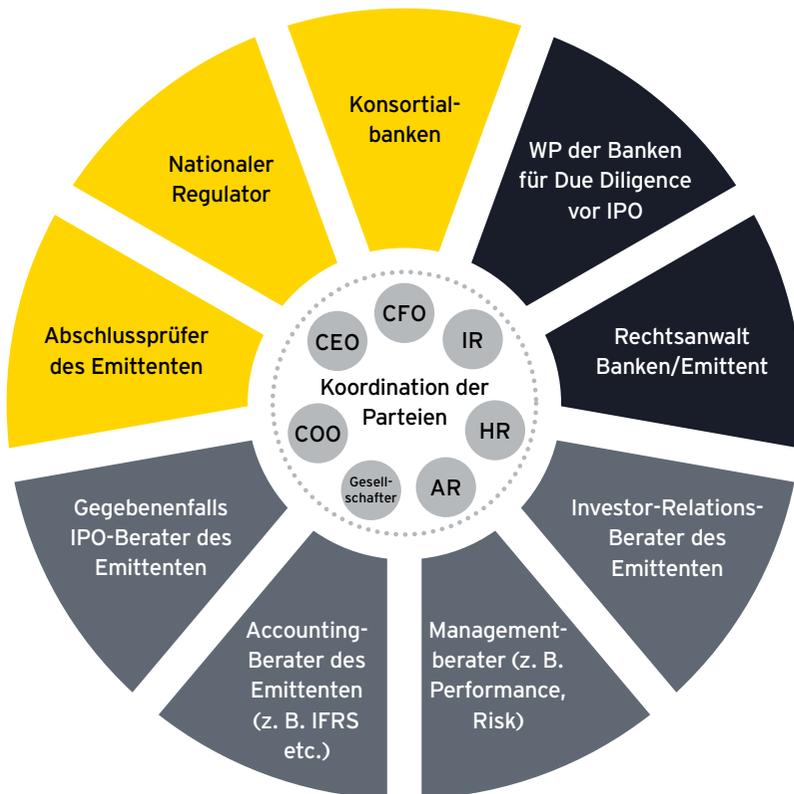
- ▶ Vorhalten interner Ressourcen zur Unterstützung des Vorstands, wobei das operative Geschäft weiterlaufen muss

- ▶ Einbau ausreichender Zeitpuffer für die Lösung eventueller Probleme in den Zeitplan
- ▶ Ein effizientes Projektmanagement muss die verschiedenen Beteiligten wie nationale Regulatoren, Börse, Gesellschafter und Gesellschaftsorgane, Banken, Rechtsanwälte, Abschlussprüfer, Investor-Relations-Agenturen und den engen Zeitplan koordinieren.

Emissionskonzepte erfolgreicher Börsengänge antizipieren Erwartungen von Investoren

An der Börse werden Erwartungen gehandelt. Deshalb sind finanzielle Rahmendaten in der Zukunft, projektspezifische Elemente der Emission und nicht finanzielle Aspekte rund um Strategie, Management und Positionierung von besonderer Bedeutung.

Diese Erfolgsfaktoren variieren in Gewichtung und Stellenwert abhängig vom Kapitalmarktsegment und vom Finanzinstrument.



- Zwangend eingebunden
- Regelmäßig eingebunden
- Fallweise eingebunden



Finanziell

- ▶ Angestrebte Finanzstruktur
- ▶ Prognostiziertes Ergebniswachstum
- ▶ Geplantes Umsatzwachstum
- ▶ Erwartete Verzinsung des Eigenkapitals
- ▶ Cashflow-Management

Projektspezifisch

- ▶ Verwendung des Emissionserlöses
- ▶ Angebotsstruktur: Kapitalerhöhung und/oder Desinvestment
- ▶ Haltevereinbarung
- ▶ Höhe des Unternehmenswerts
- ▶ Positionierung der Industriegruppe und Indexzugehörigkeit

Nicht finanziell

- ▶ Erfahrungen und Erfolge der Unternehmensführung
- ▶ Qualität der Geschäftsstrategie
- ▶ Markt-, Produkt- und Markenpositionierung
- ▶ Informationskultur und Corporate Governance
- ▶ Operative Effizienz und Transparenz



Kapitalmarktanforderungen, Erfahrungen und Erfolgsfaktoren

Alternativen zum Börsengang parallel in den Prozess einplanen und zeitlich verzahnen

Marktphasen oder Zeitfenster, in denen sich Börsengänge gut platzieren lassen, öffnen und schließen sich kurzfristig und sind nur schwer mittel- bis langfristig planbar. Auch Bewertungsniveaus können sich durch externe, nicht planbare Ereignisse schnell ändern. Deshalb ist es wichtig, andere Finanzierungs- oder Desinvestmentalternativen im Plan B immer mit zu berücksichtigen.

- ▶ Optionen auf der Finanzierungsseite offenhalten, z. B. Emission einer Unternehmensanleihe, Privatplatzierungen, Börsengang zunächst ohne Kapitalaufnahme („reines Listing“)
- ▶ Desinvestmentalternativen berücksichtigen: Beteiligung eines finanziellen oder strategischen Investors bis hin zum Verkauf des Unternehmens oder Einbringen in ein Joint Venture

Ausreichende Ressourcen für ein effizientes Projektmanagement

Interne Strukturen und Ressourcen sind häufig und naturgemäß nicht auf die Erfordernisse eines Börsengangs und für die Zeit danach ausgelegt. Andererseits ist der Zeitrahmen für das Projekt gesetzt und die notwendigen Schritte und Aufgaben auf dem Weg zur Börsennotierung (Scope) sind genau definiert. Das bedeutet in der Folge für viele Börsenkandidaten, dass als verbleibende Manövriermasse nur die ausreichende Unterstützung durch personelle Ressourcen zur Verfügung steht. Sofern die Ressourcen nicht oder nur teilweise intern zur Verfügung stehen, können erfahrene Berater das interne Projektmanagement mit dem Know-how aus vielen Börsengängen zeitlich und inhaltlich unterstützen.



EY Services

Freiraum schaffen mit kompetentem IPO-Projektmanagement

Ein erfolgreicher Börsengang stellt einen Meilenstein in der Unternehmensentwicklung dar und zeichnet sich durch hohe Komplexität aus. Wir unterstützen Sie bei nahezu allen Fragestellungen rund um Ihren Börsengang, z. B. im internen Projektmanagement, mit Kompetenz, Erfahrung und einem multidisziplinären Projektteam, das die Sprache Ihrer Branche und des Kapitalmarktes versteht. Hier ist es wichtig, alle Facetten Ihres Börsengangs zu berücksichtigen, die Vielzahl von Mitwirkenden zu steuern und unterschiedliche Interessen jederzeit im Sinne des Unternehmens bzw. der Eigentümer zu koordinieren. Das hilft Ihnen schon frühzeitig beim Aufsetzen des Projekts und erleichtert Ihnen den erfolgreichen Start beim Gang an die Börse. Aber auch die Koordination und Dokumentation im internen Entscheidungsgremium „Börsengang“ bietet fortlaufende Entlastung. So verschaffen Sie sich in dieser entscheidenden Unternehmensphase den notwendigen Freiraum, um Ihren wirtschaftlichen Erfolg weiter zu gestalten.



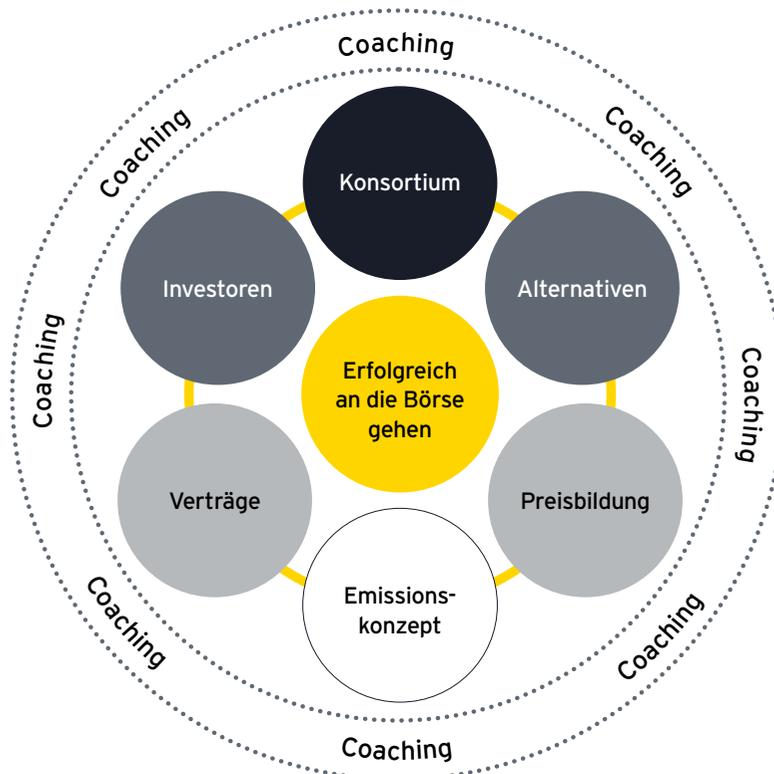
Transaktionssicherheit beim Börsengang erhöhen

Welche Elemente stärken die Attraktivität für Investoren und fördern ein gleichgerichtetes Interesse und Handeln aller Parteien?

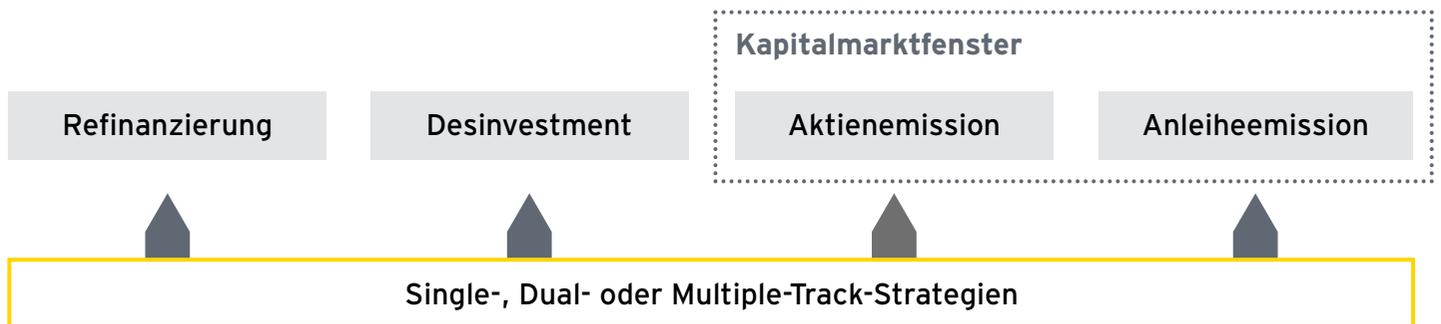
Haben Sie schon Erfahrungen in einem Projekt „Börsengang“ gemacht? Sind neue Teammitglieder an Bord, die Sie auf dem Weg an die Börse und danach begleiten? Wie aktuell sind die Erfahrungswerte? Wichtige Aspekte, denn nichts ist so stetig wie der Wandel.

Das betrifft besonders den Kapitalmarkt, der sich in den letzten Jahren fundamental geändert hat. Hier gibt es neue Regularien, geänderte Transaktions-, Preisfindungs- und Platzierungstechniken, verändertes Investorenverhalten, Schnelligkeit von Börsenliquidität, neue attraktive Primärmärkte, alternative Finanzierungswege, ungeschriebene Börsenusancen und neue Kapitalmarktteilnehmer in verschiedenen Disziplinen.

Das aktuelle Know-how aus verschiedenen Transaktionen und die marktnahe Kenntnis von Detailspezifika sind Voraussetzung. Sie eröffnen zugleich neue Chancen für Unternehmen, die Transaktionssicherheit aktiv zu gestalten und zu erhöhen. Dies gilt auch für die parallele Vorbereitung von Dokumenten und die zeitliche Verzahnung mit Plan B.



Alternativen des Plan B können sehr vielfältig sein und strategisch das gleichzeitige Angehen mehrerer Wege beinhalten. Zum Alternativenspektrum zählen neben dem Börsengang über Aktien oder Anleihen die Finanzierung über den Kreditmarkt und der Verkauf des Unternehmens an einen finanziellen oder strategischen Investor.



Aber auch ein Börsengang über die „Hintertür“, z. B. durch die Übernahme eines börsennotierten Unternehmens, und Verschmelzung oder der Verkauf an ein Übernahmevehikel (SPAC - Special Purpose Acquisition Corporation) mit gegenseitiger Beteiligung können alternative Wege an die Börse sein. Vor dem Hintergrund der Investitionen in die notwendigen Strukturen eines Börsengangs oder von Plan B sind dies bedeutende Aspekte.

EY Services

Erfolgswahrscheinlichkeit des Börsengangs erhöhen

Welche Maßnahmen können ergriffen werden, um die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Börsengangs zu erhöhen?

- Beratung bei strategisch wichtigen Elementen des Emissionskonzepts
- Unterstützung bei Verhandlungen rund um Alternativwege (Plan B) an die Börse
- Strukturierung von Maßnahmen und Beratung rund um Vermarktung, Preisbildung und Platzierung am Kapitalmarkt

Coaching der Unternehmensführung

Welche Aspekte gilt es bei Schlüsselentscheidungen und in kritischen Momenten zu beachten?

- Ansprache und Auswahl vorselektierter Disziplinen zur Konstituierung des Teams „Börsengang“
- Beratung bei der Investorenansprache, Evaluierung der Bewertungsofferten und Preisfestsetzung
- Begleitung des Transformationsprozesses hin zu einem börsennotierten Unternehmen durch professionelle Vorbereitung auf öffentliche Auftritte

Plan B diskutieren und parallel vorbereiten

Welche Alternativen passen zu den Unternehmenszielen und wie geht man den Plan B an?

- Moderation der Diskussion rund um geeignete Alternativen zum Börsengang
- Vorbereitung bzw. Anpassung der internen Strukturen und Schaffen von Flexibilität für den Entscheidungszeitpunkt
- Erstellen von einheitlich nutzbaren Dokumenten für alle gewählten Optionen und parallele Begleitung der Vorgehensweisen z. B. bei der Prüfung des Unternehmens durch die Konsortialbank oder finanzielle oder strategische Investoren, sog. Vendor Due Diligence

Typische Schritte und Zeitplanung

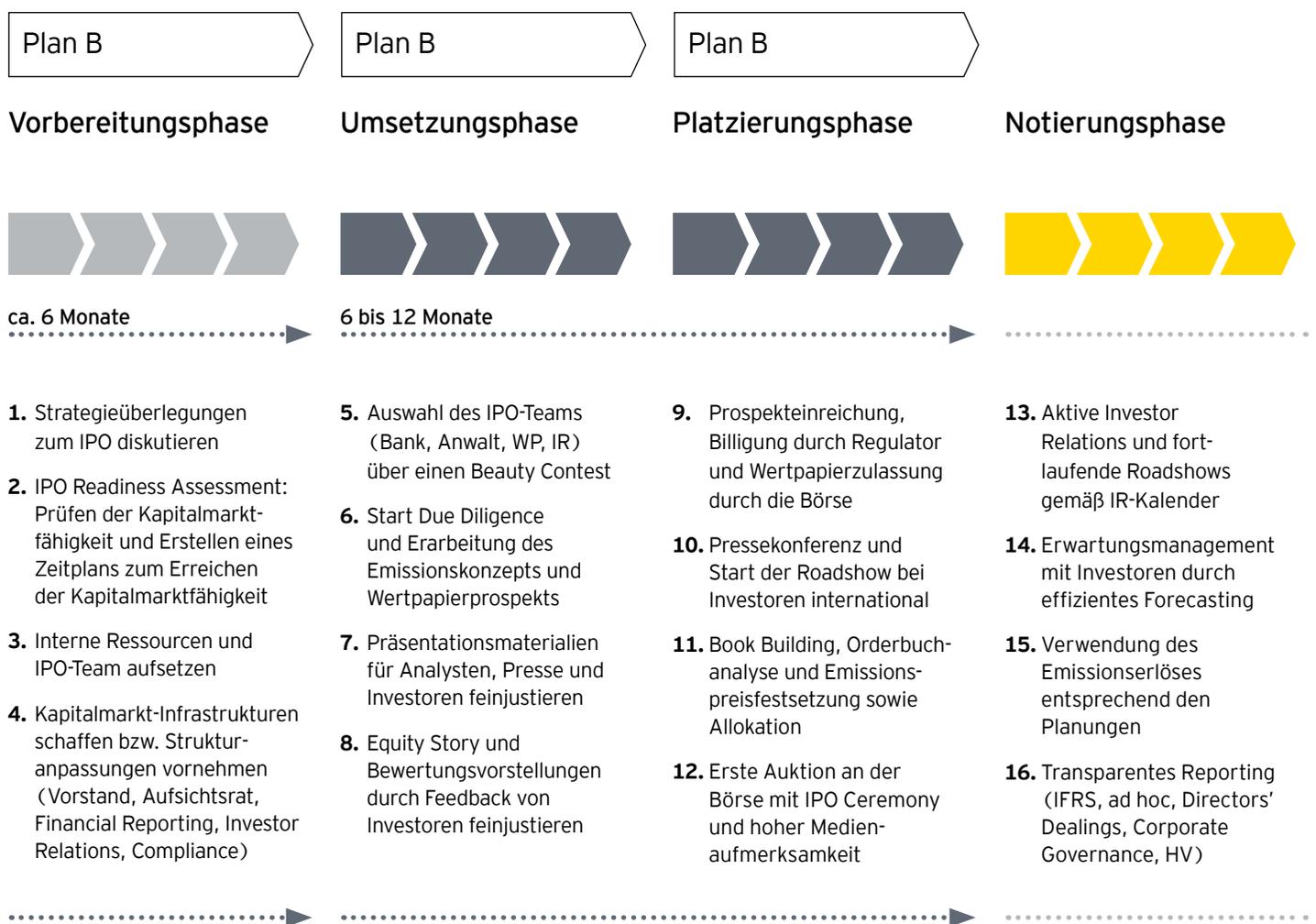
Was sind die vorrangigen Aufgaben in wichtigen Phasen des Projektzeitplans „Börsengang“?

Nach dem Börsengang ist vor dem Börsengang. Denn mit dem erfolgreichen Abschluss des Börsengangs beginnt das Leben an der Börse und mit dem Kapitalmarkt. Von der ersten Kursfeststellung an stehen Sie im Rampenlicht der Öffentlichkeit.

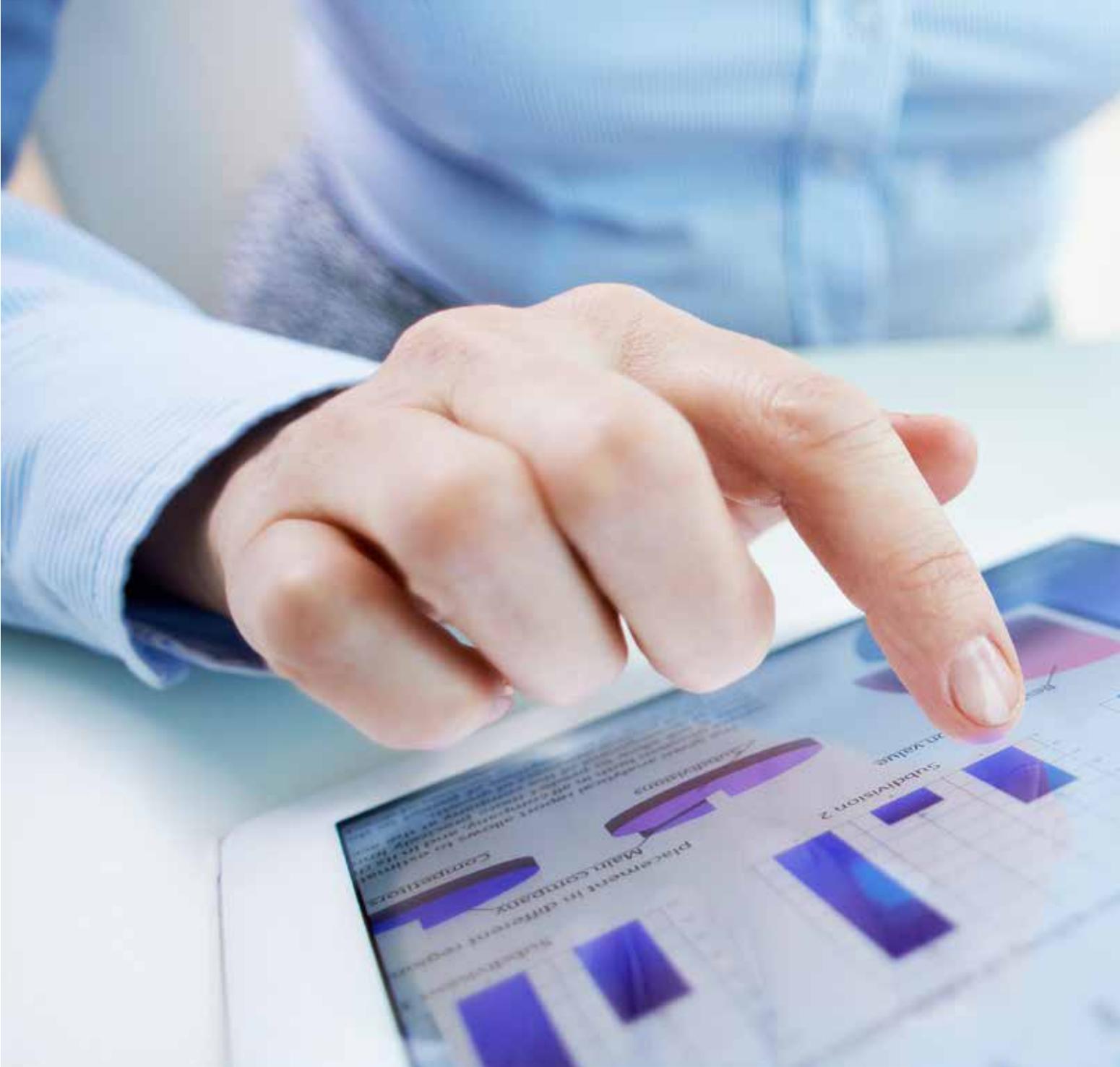
Fortlaufende Berichtspflichten, aktive Ansprache und Betreuung von Investoren sind neue und immer wiederkehrende Aufgaben am Kapitalmarkt. Diese wichtigen Aspekte müssen Sie bei der Vorbereitung des Börsengangs und beim Aufbau einer Infrastruktur vorausschauend mit einplanen. Deshalb unterteilen wir den Börsengang in je ein Projektfenster mit einer Vorbereitungs-, einer Umsetzungs- und einer Platzierungsphase und mit einer fortlaufenden Notierungsphase für die Zeit nach erfolgreicher Emission.

Abhängig von der vorhandenen Infrastruktur, Kapitalmarktfähigkeit und Komplexität des Unternehmens kann man für das Projekt „Börsengang“ bei Aktienemissionen einen Zeitrahmen von bis zu 18 Monaten einkalkulieren. Bei Anleiheemissionen sind die Aufgaben und Schritte grundsätzlich gleich. Jedoch ist der Zeitrahmen in der Umsetzungs- und Platzierungsphase geringer. Auf Unternehmensseite sind wesentliche Aufgaben mit den Schritten 1 bis 12 verbunden (siehe Abbildung), wobei die Aufgaben 13 bis 16 der Notierungsphase im Auge behalten werden müssen. Dabei lassen sich viele Dokumente und Ergebnisse kosteneffizient für den Plan B nutzen.





Typische Schritte und Zeitplanung



Empfehlungen in den Phasen eines Börsengangs

Frühzeitige Planung



Interne Ressourcen für wichtige Weichenstellungen; das Projektmanagement nicht unterschätzen und fest einplanen



Start mit einer hochmotivierten Mannschaft aus verschiedenen Disziplinen für den Börsengang



Rechtzeitige Vorbereitung der internen Infrastruktur, Prozesse und Systeme insbesondere aus operativer, rechtlicher, rechnungslegungs-technischer und steuerlicher Sicht



Kritischen Pfad in der Zeitplanung kennen und Zeitpuffer einplanen



Finanzierungs- und Desinvestmentoptionen offenhalten



Anforderungen und Erwartungen von Investoren berücksichtigen



Schnell und flexibel bleiben und vorbereitet sein für das richtige Timing



Richtige Aufstellung eines erfahrenen Vorstands und eines unabhängigen Aufsichtsrats schaffen



Typische Schritte und Zeitplanung

Vorbereitungsphase

Kapitalmarktfähigkeit am Start prüfen mit IPO Readiness Assessment

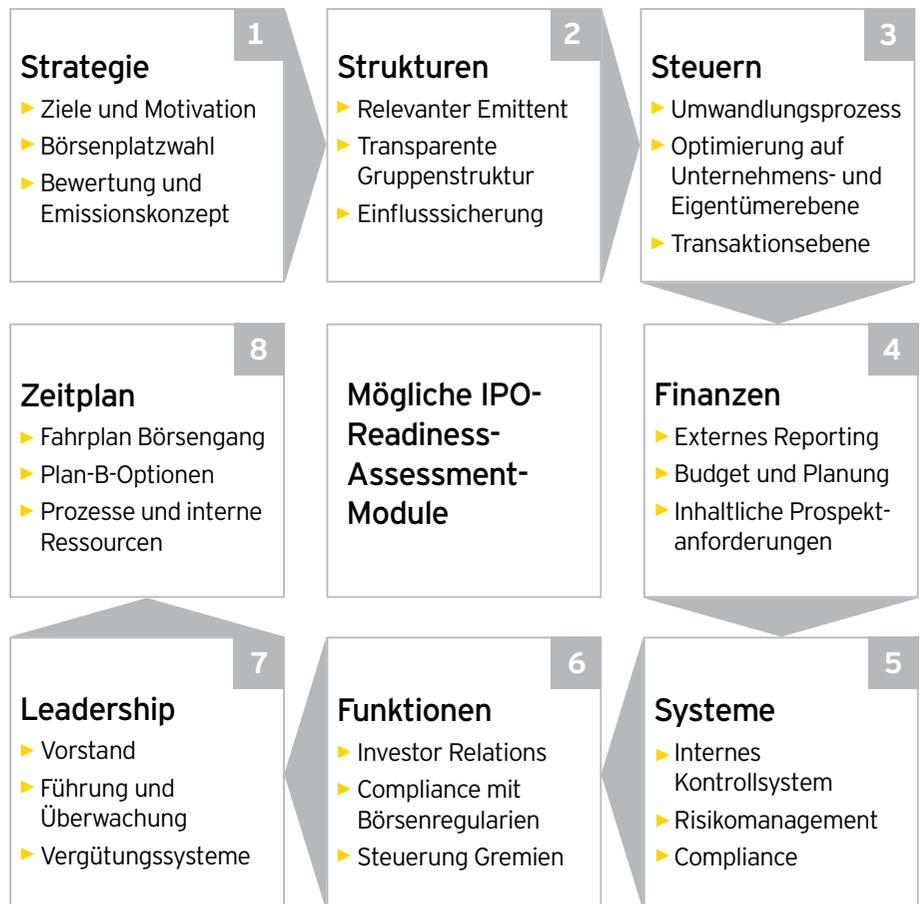
Wie fit sind Sie bereits für die Börse und was gibt es noch zu tun?

Jede Reise beginnt mit einem ersten Schritt. Das gilt auch beim Gang an die Börse. Dieser Schritt will gut überlegt sein, denn er verändert oft vieles im Unternehmen und ist ein Schritt in die Öffentlichkeit.

Deshalb wollen Sie den Gang an die Börse im Rahmen einer frühzeitigen Sondierung zunächst vertraulich im engen Kreis prüfen und wissen,

- ▶ wo die Reise hingehen kann (Wahl des Börsenplatzes),
- ▶ welcher Weg der richtige ist (Alternativen zum Börsengang für den Plan B),
- ▶ welche Meilensteine auf diesem Weg passiert werden müssen (IPO-Workshop),
- ▶ wann das Ziel erreicht werden kann (Eruieren eines IPO-Zeitplans),
- ▶ was noch vor Reiseantritt im Unternehmen zu tun ist (IPO Readiness Assessment) und
- ▶ wie hoch die voraussichtlichen Gesamtkosten sind, um den Startschuss für den Gang an die Börse im Unternehmen zu geben (Kostenschätzung für das Erreichen der Kapitalmarktfähigkeit, das IPO-Projekt und laufende Kosten der Börsennotiz).

Mit jahrzehntelangen Erfahrungen aus erfolgreichen Börsengängen haben wir eine systematische und ganzheitliche Herangehensweise entwickelt. Damit beantworten wir weltweit Unternehmern und Eigentümern zuverlässig diese Fragen und zeigen individuelle Lösungswege auf. International nennen wir dies „IPO Readiness Assessment“. Es handelt sich dabei um einen Fitnesstest zur Kapitalmarktfähigkeit.



EY Services

Kapitalmarktfähigkeit prüfen mit IPO Readiness Assessment

Gemeinsam mit Ihrem engen und vertrauten Kreis von Entscheidern setzen wir einen initialen Workshop auf.

Er ist Ausgangspunkt von vier Etappen und definiert quasi die mögliche Soll-Strategie, aus der sich alle weiteren Prüfschritte und Workshops ableiten.

Strategie und Zielsetzung:

Mit Erörterung der Kapitalmarktstrategie wird zunächst die Frage beantwortet, wo der Börsengang erfolgen soll. Daraus resultieren die Soll-Anforderungen, die sich aus der Wahl des relevanten Kapitalmarktes, der Börse und des Segments ergeben.

Status quo:

Die Bestandsaufnahme nimmt die Kapitalmarktfähigkeit Ihres Unternehmens auf. Dabei erfragen wir die Leistungsfähigkeit verschiedener Disziplinen, Prozesse und Infrastrukturen, die für das Erfüllen von Pflichten und die Kür am Kapitalmarkt wichtig sind.

Analyse:

Ein Vergleich des Status quo mit den Pflichten des Kapitalmarktregelbetriebs der jeweils angedachten Börsennotiz zeigt auf, welche internen Lücken noch zu schließen sind.

Diagnose:

Auf der Basis der Informationen und der Analyse geben wir Ihnen in einer Abschlusspräsentation und einem Report eine Übersicht über Ihre Kapitalmarktfähigkeit. Hierin enthalten sind wertvolle Antworten auf obige Fragestellungen im Rahmen Ihrer Sondierung, ob ein Börsengang sinnvoll ist. Auch erhalten Sie dabei erste Empfehlungen für das weitere Vorgehen sowie Vorschläge für die nächsten Arbeitsschritte. Dabei kann auf 8 Module zurückgegriffen werden. Sie bauen inhaltlich aufeinander auf, können aber auch einzeln angeboten werden.

Vorbereitung auf die Transaktion mit einem „Transaction Readiness“ Workshop

- Rollen und Verantwortlichkeiten in der Umsetzungsphase für das interne IPO-Projektmanagement genauer kennenlernen
- Inhalte von Verträgen, Vereinbarungen und des Prospekts besser verstehen für die Beauftragung des externen Teams
- IPO-Kosten umfänglich aufnehmen, besser planen und budgetieren

Typische Schritte und Zeitplanung

Vorbereitungsphase

Kapitalmarktfähigkeit am Start prüfen mit IPO Readiness Assessment

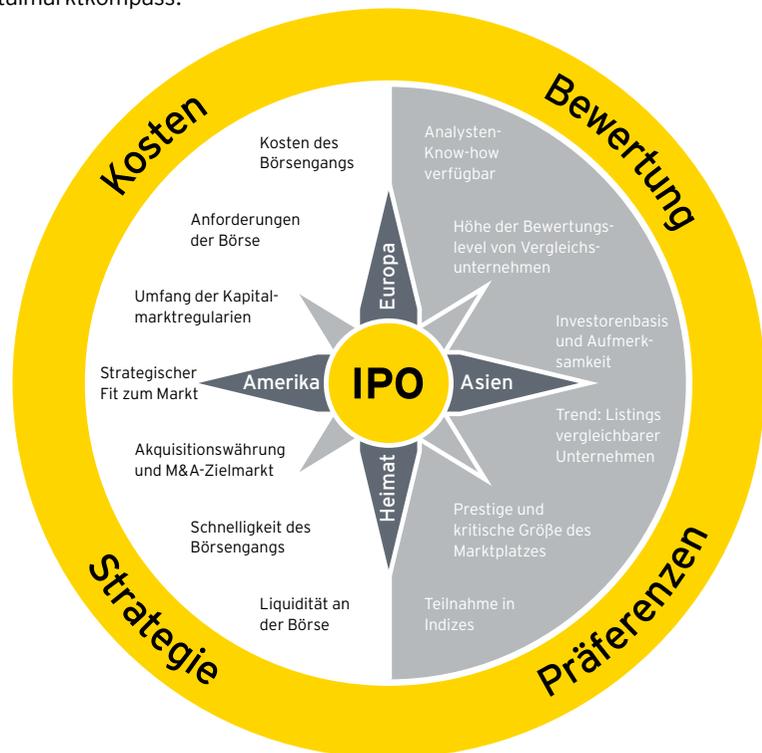
Ist die Entscheidung für den Börsengang grundsätzlich gefallen, sind die notwendigen Schritte und Aufgaben auf dem Weg an die Börse zu planen.

Welcher Kapitalmarkt, welche Börse und welches Börsensegment passen zur Unternehmensstrategie?

Doch zuvor ist in der Vorbereitungsphase zunächst das Ziel zu bestimmen. So stellt sich die Frage: Welcher Kapitalmarkt oder welche Listingzone (Amerika, Europa, Asien), welche Börse und welches Segment unterstützen aktiv die Geschäftsstrategie des Unternehmens? Ist der Heimatmarkt oder ein Börsengang außerhalb des Sitzlandes vorteilhaft? Wie mobil ist das Unternehmen am Kapitalmarkt?

Die Entscheidung ist komplex, besonders dann, wenn das Listing außerhalb und fern des vertrauten Heimatmarktes strategische Vorteile mitbringt. So kann es z. B. die Aufmerksamkeit von Konsumenten für Produkte und mediale Präsenz des Unternehmens stärken und positive Effekte im operativen Geschäft erwarten lassen. Dies gilt es sorgfältig zu prüfen und abzuwägen.

Eine Hilfestellung zu einer Vielzahl von Auswahlkriterien, auch bei der Wahl einer Zweitnotiz (Dual Listing), gibt der EY-Kapitalmarktkompass.



Mit der Wahl des Börsenplatzes ergeben sich die regulatorischen Anforderungen an das Unternehmen. Interne Strukturen (rechtlich, steuerlich, organisatorisch) und die verschiedenen Bereiche (Rechnungslegung, Management, Öffentlichkeit) Ihres Unternehmens müssen entsprechend im Vorfeld des Börsengangs überprüft und auf die Anforderungen des jeweiligen Kapitalmarktes vorbereitet werden. Nur so können Sie das Anforderungsprofil

eines börsennotierten Unternehmens initial und fortlaufend erfüllen. Wichtige Schritte in dieser Phase sind zunächst die Ermittlung der geeigneten Kapitalmarktstrategie und das Erreichen der internen Kapitalmarktfähigkeit.

Auch die Diskussion über Alternativen zum klassischen Börsengang und die Entscheidung für den geeigneten Transaktionstyp sind Teil der Vorbereitungsphase.

EY Services

Kapitalmarkt- mit Unternehmensstrategie verknüpfen

Was sind die Motive und Zielsetzungen und wie hoch ist die Mobilität am Kapitalmarkt?

- Analyse und Auswahl der richtigen Listingzone und Börse unter strategischen Gesichtspunkten des Unternehmens und der Eigentümer
- Vergleich der jeweiligen regulatorischen Anforderungen bei der Auswahl des passenden Börsensegments und Gegenüberstellung der internen Strukturen und Prozesse mit den initialen und fortlaufenden Anforderungen des ausgewählten Kapitalmarktes
- Analyse der Handlungsfelder zur Erreichung der Kapitalmarktfähigkeit

Ganzheitliche Informationsbasis schaffen

Wer wird Emittent und was sind Geschäftsmodell und Geschäftsaussichten?

- Untersuchung, welche Unternehmenseinheit oder welches neue Listing-Vehikel für den Börsengang als Emittent unter Berücksichtigung steuerlicher und gesellschaftsrechtlicher Überlegungen geeignet ist
- Analyse der Eigenkapitalsituation und Beantwortung der Frage, wie die notwendige Grundkapitalausstattung vor dem Börsengang geschaffen werden kann
- Erstellung eines Fact Books als umfassende Informationsbasis für die effiziente Ansprache weiterer Disziplinen

Transaktionsoptionen einplanen und offenhalten

Welche Transaktionsalternativen passen zur Kapitalmarkt- und Unternehmenssituation?

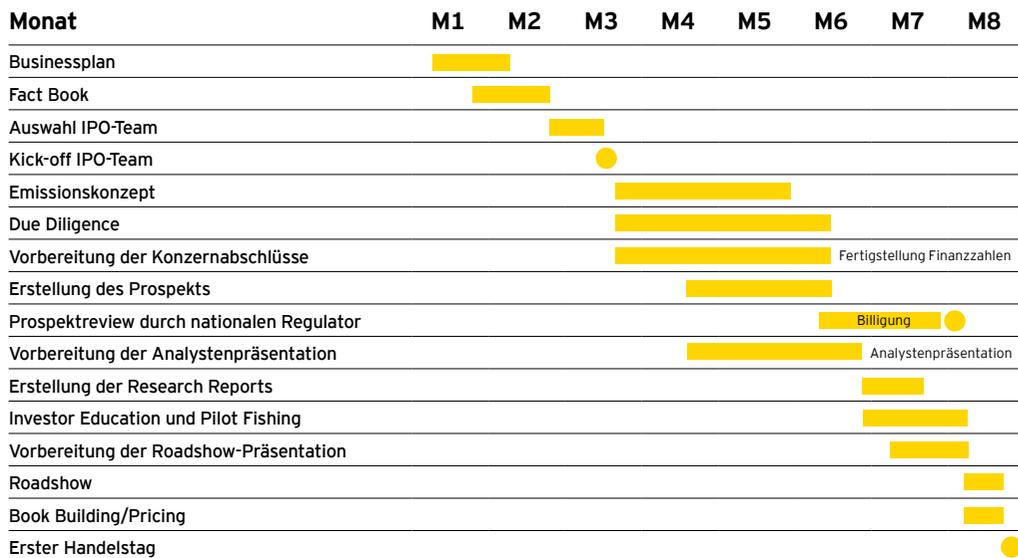
- Parallele Begleitung und Beratung bei alternativen Szenarien der Kapitalaufnahme oder Desinvestment (Dual- oder Multi-Track)
- Ganzheitliche Unterstützung bei der Ausgründung des Börsenkandidaten (Carve-out)
- Vorbereitung von vorbörslichen Kapitalaufnahmen wie Privatplatzierungen

Typische Schritte und Zeitplanung

Umsetzungsphase Unternehmen kapitalmarktfähig aufstellen

Die geplanten Schritte der Vorbereitungsphase sind nun umzusetzen. Viele Aufgaben werden in den ca. 8 Monaten vor dem geplanten Börsengang parallel angegangen und abgearbeitet. Manche Schritte und Ergebnisse bauen aufeinander auf.

Hier gilt es, alles im Blick und das Ruder fest in der Hand zu halten. Nun beginnt die heiße Phase der Umsetzung im Dialog und in Abstimmung mit allen Projektbeteiligten. Auch wenn es keine Standardprozesse oder Standardzeitpläne für Börsengänge gibt, zeigen Projektpläne die folgende typische Struktur:



Durch die Börsennotierung ändert sich das Umfeld Ihres Unternehmens grundlegend. Eine transparente Unternehmensstruktur wird geschaffen und steuerlich und rechtlich für den Kapitalmarkt optimiert. Mit der Börsennotiz wird es mehr Berichtsadressaten geben und die Anforderungen an die Berichterstattung werden in qualitativer, quantitativer und zeitlicher Hinsicht deutlich höher. Umfangreiche gesetzliche Anforderungen und börsenspezifische Regularien sowie Empfehlungen von Corporate Governance Codes sind zu berücksichtigen und verlangen eine konsistente und stetige Berichterstattung.

Daher ist es wichtig, eine entsprechende Infrastruktur im Unternehmen umgesetzt und für den Regelbetrieb am Kapitalmarkt eingerichtet zu haben. Zur Ermittlung des Unternehmenswerts bzw. des möglichen Emissionspreises und zur Präzisierung des Kapitalmarktauftritts sind ein integrierter, belastbarer Businessplan und eine ganzheitliche Unternehmensbeschreibung (Fact Book) erforderlich.

EY Services

Mit Zeit- und Ressourcenplanung erfolgreich am Start

In mehr als 30 Jahren erfolgreicher Begleitung von Börsengängen haben wir unseren 4-Phasen-Ansatz immer weiterentwickelt, damit alle Projektparameter wie Zeit, Ziele und Ressourcen eingehalten werden können.

Dabei ist auch die enge zeitliche Verzahnung einer Vielzahl von einzuhaltenden Fristen des Projekts „Börsengang“ (Plan A) mit den strategischen Alternativen von Plan B zu beachten. Ebenso ist die kosteneffiziente Erstellung bzw. Verwendung von Präsentationen, Dokumenten und Prüfberichten (Due Diligence) von besonderer Bedeutung für den Prozesserfolg.

Organisation, Ansprache und Auswahl des externen IPO-Teams

Sind die Entscheidung für den Börsengang getroffen und wesentliche interne vorbereitende Maßnahmen umgesetzt, ist die richtige Auswahl des externen IPO-Teams ein wichtiger erster Schritt. Das Kernteam von externen Beratern bzw. Disziplinen besteht üblicherweise aus Konsortialbank(en), Anwälten, dem Wirtschaftsprüfer und der Investor-Relations-Agentur sowie ggf. einem IPO-Berater. Wir verfügen über ein exzellentes Netzwerk mit diesen Intermediären. Sie können mit der richtigen Vorauswahl die Kontakte zur Ansprache nutzen. Dabei sind die gute Vorbereitung der Informationsmaterialien und die Organisation der Kontaktaufnahme das A und O. Wer passt zu meinem Unternehmen und was sind die wesentlichen Auswahlkriterien? Das sind wichtige Fragestellungen, die wir mit Ihnen erörtern.

Aufsetzen der Rechtsform und Unternehmensstruktur

Was ist und wie schaffe ich die geeignete Rechtsform für den Kapitalmarkt?

- Unterstützung bei der Satzungs-gestaltung unter Kapitalmarktaspekten
- Steuerliche Konzeption und Umsetzung der Umwandlung z. B. in eine AG
- Neuordnung bzw. Schaffung einer transparenten Unternehmensstruktur

Im Vorfeld steuerliche Optimierungspotenziale nutzen

Welche Optimierungspotenziale gibt es auf der Seite des Unternehmens und der Investoren?

- Konzept zum Erhalt von Verlust-vorträgen auf Unternehmensebene sowie grenzüberschreitende Aspekte
- Optimierung der steuerlichen Situation bestehender Eigentümer vor und nach dem Börsengang
- Effiziente steuerliche Gestaltung der Kapitalstruktur und der Kosten des Börsengangs

Mit Businessplan und Unternehmensbeschreibung glänzen

Steht eine Informationsgrundlage für die Beurteilung der Attraktivität des Unternehmens am Kapitalmarkt zur Verfügung?

- Aufstellung eines integrierten und nachvollziehbaren Businessplans mit Analyse der 3-Jahres-Historie und integrierter Bilanz, GuV sowie Cashflow-Modellierung und -Planung
- Aufbereitung einer ganzheitlichen Informationsgrundlage über das Unternehmen und seine Strategie (Fact Book) für das externe Projektteam „Börsengang“ zur Feinjustierung der Equity Story
- Einführung eines effizienten Prognose- und Planungssystems für das Management der Erwartungen am Kapitalmarkt

Finanzstruktur optimieren und Segmentierung gestalten

Welche Wahlrechte und Optimierungspotenziale bestehen strategisch vor dem Börsengang?

- Unterstützung bei Entscheidungen zu Gestaltungswahlrechten in der Rechnungslegung
- Schaffung einer schlüssigen Segmentberichtsstruktur
- Optimierung der Eigenkapitalausstattung und Ergebnisverbesserung vor dem Börsengang

Infrastruktur für Finanzberichterstattung anpassen

Was muss das Rechnungswesen in Zukunft leisten?

- Verbesserung der Berichtseffizienz nach nationalen und/oder internationalen Rechnungslegungsstandards
- Umstellung auf und Einführung von internationalen Rechnungslegungsstandards
- Implementierung der Anforderungen an kapitalmarktorientierte Unternehmen bezüglich des internen und externen Berichtswesens

Prävention: Risiken erkennen, bewusst erfassen und richtig managen

Wie fit ist das Unternehmen für den Kapitalmarktregelbetrieb im Risikomanagement?

- Einführung und Verbesserung eines internen Kontrollsystems
- Umsetzung eines internen Management-Reporting-Systems
- Prüfung, Beratung und Verbesserung rund um Compliancestrukturen und -prozesse

Unternehmens- und Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen

Wie plausibel sind Planzahlen? Welche Geschäfts- und sonstigen Risiken existieren?

- Identifikation und ggf. Beseitigung steuerlicher Risiken
- Prüfung der finanziellen Risiken und Prognosefähigkeit von Planzahlen
- Unterstützung des Prüfprozesses in inhaltlicher und organisatorischer Hinsicht

Typische Schritte und Zeitplanung

Platzierungsphase

Erfolgreich im Kapitalmarkt ankommen



Welche Aspekte sind in der heißen Phase der Investorenansprache und Platzierung der Aktien oder Unternehmensanleihen zu beachten?

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck

Dies gilt insbesondere für Ihr Debüt am Kapitalmarkt. Sie sind aus Sicht der Investoren Börsenneuling. Vertrauen und Glaubwürdigkeit müssen durch frühzeitige Investorengespräche erst noch aufgebaut werden. Alternative Investments gibt es viele. Umso wichtiger ist es, sich von bereits notierten Unternehmen Ihrer Branche zu differenzieren. Bewertungsaspekte und die Feinjustierung der Kernbotschaften der Equity und Investment Story sowie das Vermarktungskonzept rücken zunehmend in den Vordergrund. Damit werden die letzten Monate vor der Erstnotierung entscheidend für den Erfolg des Börsengangs. Zudem sollten Sie schnell und flexibel das richtige Zeitfenster nutzen. Dabei gibt es für den Börsenkandidaten viel zu tun.

Zeitnah Inhalte liefern und den Wertpapierprospekt fertigstellen

Vor allem müssen Sie das zentrale Angebotsdokument, den Wertpapierprospekt, erstellen und die Prospektangaben prüfen lassen. Gleichzeitig ist das Genehmigungsverfahren bei dem jeweiligen Regulator einzuleiten. Je nach Finanzinstrument und Transaktionsart sind folgende wesentliche Inhalte des Prospekts vorzubereiten: Informationen über den Emittenten (z. B. Geschäftsüberblick und Organe), Jahresabschlüsse (inklusive Testat des Abschlussprüfers), unterjährige Abschlüsse, Erläuterung der Finanzzahlen, Darstellung von Risikofaktoren, Pro-forma-Angaben und andere Kennziffern, Stellungnahme zum Geschäftskapital (Working Capital Statement) sowie Informationen über die anzubietenden Aktien und die Angebotsbedingungen.



Typische Schritte und Zeitplanung

Platzierungsphase

Erfolgreich am Kapitalmarkt ankommen

Überzeugende Equity Story feinjustieren und bei Investoren vermarkten und verankern

Hinzu kommen die Vorbereitung und Durchführung von Analystengesprächen, Roadshows und Investorenpräsentationen. Ein besonderes Augenmerk wird auf die Feinjustierung der sogenannten Equity Story gelegt. Sie ist für Investoren zugleich deren Investment Story und deshalb besonders wichtig für die Vermarktung

des Börsengangs. Aus Unternehmenssicht formuliert die Equity Story die Schlüsselkompetenzen, Erfolgsfaktoren und Perspektiven des Unternehmens. Sie ist quasi eine Übersetzung der Unternehmensstrategie in die Sprache der Investoren, Analysten, Kunden, Geschäftspartner, Medien und Mitarbeiter.

Premarketing

Letzte 8 Wochen

- ▶ Entwicklung und Feintuning der Equity oder Investment Story
- ▶ Erstellung und Verteilung der Research-Berichte über die Gesellschaft
- ▶ Gezielte Information von Investoren über die Transaktion vor der Roadshow
- ▶ Vorbereitung des Managements auf Roadshow-Meetings

Roadshow

Letzte 4 Wochen

- ▶ Finalisierung des Wertpapierprospekts
- ▶ Präsentation der Management-Roadshow inkl. One-to-one-Meetings mit potenziellen Investoren
- ▶ Book Building zur Bestimmung des Investoreninteresses an den Aktien der Gesellschaft

Pricing

Letzte Woche

- ▶ Festlegung des Emissionspreises
- ▶ Aktienzuteilung an langfristige Investoren
- ▶ Stabilisierung des Aktienkurses während der ersten Handelstage

EY Services

Attraktivität für Investoren erhöhen: Equity Story

Wie attraktiv ist das Unternehmen für Investoren und Analysten?

- Analyse der Wachstums- und Werttreiber und Skalierbarkeit des Geschäftsmodells
- Umsetzung einer schlüssigen Equity Story in der Segmentberichterstattung und in der Kapitalmarktkommunikation
- Strategische Positionierung des Unternehmens im Kapitalmarkt, insbesondere bei der Einordnung in Indexklassifikationen und Aufnahme in Industriegruppen- und Auswahlindizes unter Bewertungsgesichtspunkten

Bei Unternehmensanleihen Finanzierungskosten senken

Welche Maßnahmen können ergriffen werden, um Finanzierungskosten am Kapitalmarkt einzusparen?

- Vorbereitung, Gestaltung und Simulation der Finanzdaten zur Optimierung des Ratings
- Design der Anleihebedingungen und Struktur der Emission zur besseren Vermarktung zum Börsengang und zum Liquiditätserhalt danach
- Unterstützung und Vorbereitung der Investorenbetreuung durch anleihe-spezifische Kennziffern und Kommunikation

Stellschrauben der Unternehmensbewertung verstehen und kennen

Welchen Wert hat das Unternehmen beim Börsengang und mit welchem Emissionserlös kann man rechnen?

- Identifikation und Analyse vergleichbarer, bereits börsennotierter Unternehmen
- Ermittlung einer indikativen Unternehmenswertspanne auf der Basis verschiedener Kapitalmarktverfahren
- Fortlaufende Simulation mit schwankenden Bewertungskennziffern am Kapitalmarkt und Emissionserlöszenarien

Inhalte im Wertpapierprospekt oder Exposé rechtzeitig aufbereiten und liefern

Welche Inhalte müssen bis wann in den Prospekt oder das Exposé integriert werden?

- Erstellung oder Prüfung von Jahres-, Konzern- und Zwischenabschlüssen und anderen Prospektangaben inkl. Zeitplanung für den Billigungsprozess beim jeweiligen Regulator
- Beratung zum und Ausstellung des sog. Comfort Letters
- Unterstützung bei der Erstellung des Börsenprospekts bei öffentlichen Angeboten und des Exposés bei Privatplatzierungen

Kulturelle und regulatorische Aspekte beim grenzüberschreitenden Börsengang kennen, verstehen und effizient managen

Welche Unterschiede bei Zweitnotierungen (Dual Listings) oder Erstnotierungen sind im Ausland zu beachten?

- Unterstützung bei initialen Anforderungen wie Prospekterstellung und Zulassungsprüfung
- Umsetzung von Maßnahmen zur fortlaufenden Erfüllung unterschiedlicher Kapitalmarktpflichten im Bereich des Finanzreportings und -kalenders
- Mithilfe bei der Abstimmung rund um Finanzinformationen mit nationalen Regulatoren

Überzeugende Managementpräsentation als Schlüssel zum Erfolg

Welche Inhalte sind in Kapitalmarktpräsentationen für Analysten und Investoren von besonderer Bedeutung?

- Unterstützung bei der Erstellung der Präsentationen
- Präzisierung und Strukturierung der Inhalte
- Integration adressatenspezifischer Aspekte: Analysten, Investoren, Presse und Mitarbeiter sowie breite Öffentlichkeit (Internet)

Aktionärsstruktur durch Orderbuchallokation strategisch steuern

Welches Preisfindungsverfahren passt zur Emission und welche Zuteilung erhalten die einzelnen Investoren unter strategischen Gesichtspunkten?

- Unterstützung bei der Auswahl des Preisfindungsverfahrens (Festpreisverfahren oder Auktionsverfahren wie Book Building)
- SAnalyse des Orderbuches nach Investorengruppen und -typen, Investmentstilen, zeitlicher Ausrichtung/Investmentansatz und nationaler/internationaler Verteilung
- Allokation entsprechend Emissionskonzept und gewünschter Aktionärszielstruktur und taktische Zuteilung zur Sicherstellung von ausreichender Liquidität nach Erstnotiz

Aufmerksamkeit der Erstnotiz für operatives Geschäft nutzen

Welche Maßnahmen können ergriffen werden, um die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit am Tag des Börsengangs für das Unternehmen zu nutzen?

- Beratung bei der richtigen Positionierung des Unternehmens auf dem Parkett
- Unterstützung bei Entscheidungen rund um Maßnahmen zur Förderung der Liquidität in den ersten Wochen nach dem Börsengang

Typische Schritte und Zeitplanung

Notierungsphase

Finanzkommunikationsfunktion aufbauen und Investoren pflegen

Wie sichert man fortlaufende Transparenz, fördert Liquidität an der Börse und unterstützt den fairen Unternehmenswert?

Mit dem Börsengang verbunden ist häufig ein Wandel in der Informations- und Unternehmenskultur. Damit einher geht i. d. R. eine höhere Transparenz. Fortlaufende und zuverlässige Kommunikation, die Investorenvertrauen und Glaubwürdigkeit insbesondere am Kapitalmarkt schafft, ist ein Schlüsselfaktor für einen Erfolg an der Börse und einen fairen Unternehmenswert.

Diese Kernfunktion übernimmt die Investorenbetreuung (Investor Relations). Die Adressaten der geordneten und regulären Kommunikation sind vielfältig: Kapitalgeber, neue Investoren, Medien, die breite Öffentlichkeit, Regulatoren, Analysten und Mitarbeiter sowie Geschäftspartner. Aber auch die gezielte Investorenansprache über fortlaufende Treffen mit Investoren (Roadshows) zählt zu den Kernaufgaben von Investor Relations.

Welche Inhalte haben das IR-Konzept, die IR-Strategie, das IR-Manual und der IR-Kalender?

IR ist eine neue Funktion und hat aufgrund der regulatorischen Verpflichtungen insbesondere gegenüber dem Regulator und der laufenden Betreuung der Aktionäre im Unternehmen eine bedeutende Rolle. Deshalb sollte vor dem Börsengang das IR-Konzept mit Aufgabenbereichen und die individuelle IR-Strategie mit den Zielgruppen und deren Ansprache niedergeschrieben werden. Prozesse, Strukturen und Verantwortlichkeiten sollten klar in einem IR-Manual definiert werden, um insbesondere die regulatorischen Verpflichtungen terminlich und inhaltlich einzuhalten und intern sauber aufgesetzt zu haben. Der IR-Kalender macht Veröffentlichungs-, Hauptversammlungs- und Roadshow-Termine in der breiten Öffentlichkeit transparent. Zugleich verpflichtet er alle beteiligten Abteilungen und Verantwortlichen, sich rechtzeitig vorzubereiten und final an IR als zentrale Schnittstelle zum Kapitalmarkt zu liefern.



Erwartungen
managen

Überraschungen
vermeiden

Kontinuierlich
informieren

Liquidität
fördern

Erfüllen
regulatorischer
Transparenzpflichten

Prognosen
erfüllen

Investor Relations

Investorenvertrauen und Glaubwürdigkeit am Kapitalmarkt schaffen und pflegen

- Fairen Unternehmenswert und günstige Kapitalkosten erzielen
- Fähigkeit erhöhen, den Kapitalmarkt nochmals in Anspruch zu nehmen

EY Services

Implementieren der IR-Funktion im Unternehmen

- Erstellen eines individuellen IR-Konzepts und der IR-Strategie
- Umsetzen des Konzepts und Beschreibung der internen Aufgaben, Prozesse und Verantwortlichen in einem IR-Manual
- Aufsetzen des IR-Kalenders mit den beteiligten Abteilungen und Verantwortlichen

Investoren effizient ansprechen und betreuen

- Welche Maßnahmen können zur effizienteren Ansprache und Betreuung von Investoren implementiert werden?
- Steigerung der Effektivität und Effizienz der Investor Relations zur aktiven Unterstützung der Kapitalkosten und des Unternehmenswerts
 - Überprüfung und Feinjustierung der Equity Story zur Ansprache neuer Investorengruppen und zur Neupositionierung

Typische Schritte und Zeitplanung

Notierungsphase

Finanzkommunikationsfunktion aufbauen und Investoren pflegen

Nach der ersten, oft euphorischen Phase des Börsengangs gilt es, den Kapitalmarktregelbetrieb im Börsenalltag fest im Griff zu haben. Zudem ist aber insbesondere die Equity Story immer wieder bei Investoren zu testen, mit deren Feedback zu überarbeiten, neu zu positionieren und für den Kapitalmarkt attraktiv zu halten.

In diesem Zusammenhang ergeben sich für Unternehmen wichtige Fragestellungen: Gibt es eine Strategie und einen Plan zur ganzheitlichen internen und externen Unternehmenskommunikation? Was sind die Kernbotschaften? Wie bleiben Investoren und werden Regulatoren informiert? Wer übernimmt die Investorenansprache und wie wird sie vorbereitet? Welche Medien und Inhalte werden genutzt? Wie können auch nach dem Börsengang Liquidität und Investorenaufmerksamkeit aufrechterhalten werden?

All das erfordert Zeit und kapitalmarkt-spezifisches Know-how, unabhängig vom Finanzierungsinstrument, egal ob Aktie oder Anleihe.



EY Services

Prüfung der Effektivität Ihrer Investor-Relations-Funktion

- ▶ Wie effektiv und effizient ist Ihr Investor Relations (IR) intern und extern?
- ▶ Aufnahme und Prüfung der internen Prozesse und Strukturen zur Einhaltung der Kapitalmarktregularien
- ▶ Maßnahmen zur Verbesserung der IR-Effektivität

Stetigem Wandel im Kapitalmarkt mit Training begegnen

Sind die Schnittstellen zu Investoren in einem sich schnell wandelnden Kapitalmarkt auf dem neuesten Wissensstand und effizient organisiert?

- ▶ Internationale Rechnungslegung und Kennzahlen im Kapitalmarkt für Verantwortliche im Rechnungswesen und bei Investor Relations trainieren
- ▶ Ratinginhalte und -prozesse verstehen und kommunizieren können
- ▶ Professionalisierung des Aufsichtsrats und Vorstands und Effizienzprüfung mit stärkerer Kapitalmarktorientierung

Mit kapitalmarktfähiger Berichterstattung im Finanzkalender glänzen

Welche Inhalte müssen Investoren in welchem Zeitfenster in Pflicht und Kür geliefert werden?

- ▶ Gestaltung und Umsetzung des Nachhaltigkeitsberichts/Corporate Social Responsibility Reporting
- ▶ Steigerung der Effizienz und Schnelligkeit der Berichterstattung und Umstellung auf internationale Rechnungslegung (IFRS) bei Segmentwechsel
- ▶ Aufbau des Finanzkalenders und Verbesserung des Planungs- und Prognose systems für die Steuerung von Analysten am Kapitalmarkt

Pflichten und Risiken mit Governance- und Compliance systemen effizient managen

Welche fortlaufenden Risikoaspekte im Bereich der Unternehmensorgane und Außenbeziehungen gilt es zu beachten?

- ▶ Aufbau, Review und Verbesserung von Corporate-Governance-Prozessen und -Strukturen
- ▶ Einführung, Test und Ausbau von Compliance- und Anti-Fraud-Systemen für die Prävention und Aufklärung von Delikten sowie Berichterstattung und Management von regulatorischen Risiken
- ▶ Vorbereitung auf Prüfungen der Berichterstattung durch Regulatoren

Börsennotierung der Unternehmensentwicklung sinnvoll anpassen

Wie können Veränderungen in der Unternehmensentwicklung und -situation sinnvoll mit der Börsennotierung verknüpft werden, z. B. bei Segmentwechsel in höher oder geringer regulierte Segmente bis hin zum Rückzug von der Börse?

- ▶ Unterstützung beim Aufstieg in ein höher reguliertes Segment, z. B. durch Umstellung auf internationale Rechnungslegung und Ausweitung auf Zwischenberichterstattung
- ▶ Maßnahmen beim Abstieg in ein geringer reguliertes Segment
- ▶ Umsetzung des Abschieds von der Börse (Delisting), wenn die Börsennotierung aus verschiedenen Gründen nicht mehr sinnvoll erscheint

Liquiditätssteigerungsprogramm

- ▶ Schaffung und Verbesserung der Liquidität an der Börse durch ein integriertes Liquiditätssteigerungskonzept

Fragestellungen für den Quick Check des IPO-Projektverantwortlichen

Das Wichtigste im Prozess beachtet?

Vorbereitungsphase



- Strategiediskussion „Kapitalmarkt“ geführt
- Handlungsalternativen von Plan B eruiert
- IPO Readiness Assessment durchgeführt
- Internes Projektteam zusammengestellt und Ressourcen eingeplant
- Passende Rechtsform und Unternehmensstruktur geschaffen
- Infrastruktur durchleuchtet und an Kapitalmarktanforderungen angepasst
- Businessplan erstellt und plausibilisiert
- Ganzheitliche Informationsbasis im Fact Book geschaffen
- Auswahl der möglichen Berater organisiert
- Startschuss mit Management und Eigentümern gegeben

Umsetzungsphase



- Externes Projektteam aus Beratern an Bord
- Strukturen und Transaktion steuerlich optimiert
- Due Dilligence und Dokumente auch für Plan B vorbereitet
- Rechnungslegung ggf. auf IFRS umgestellt
- Leistungsstarkes Rechnungswesen aufgebaut
- Transaktionstyp und Aktiengattung gewählt
- Instrumente börsenfähig und -abwickelbar gemacht
- Erfahrener Finanzvorstand (CFO) vorhanden
- Aufsichtsrat bei Aktiengesellschaften etabliert
- Investor-Relations-Team aufgebaut

Platzierungsphase



- Corporate-Governance- und Compiancesysteme eingeführt
- Equity Story getestet und überzeugend formuliert
- Emissionskonzept flexibilisiert und individuell aufgestellt
- Feedback von Schlüsselinvestoren im Vorfeld umgesetzt
- Inhalte für den Wertpapierprospekt gut vorbereitet
- Wertpapierprospekt frühzeitig eingereicht und Billigung erhalten
- Zulassungs- oder Einbeziehungsantrag eingereicht
- Preisfindung eingeleitet und effiziente Roadshow organisiert
- Emissionspreis festgelegt und Notierungsaufnahme beantragt
- Ersten Handelstag für öffentliche Positionierung vorbereitet

3

Notierungsphase

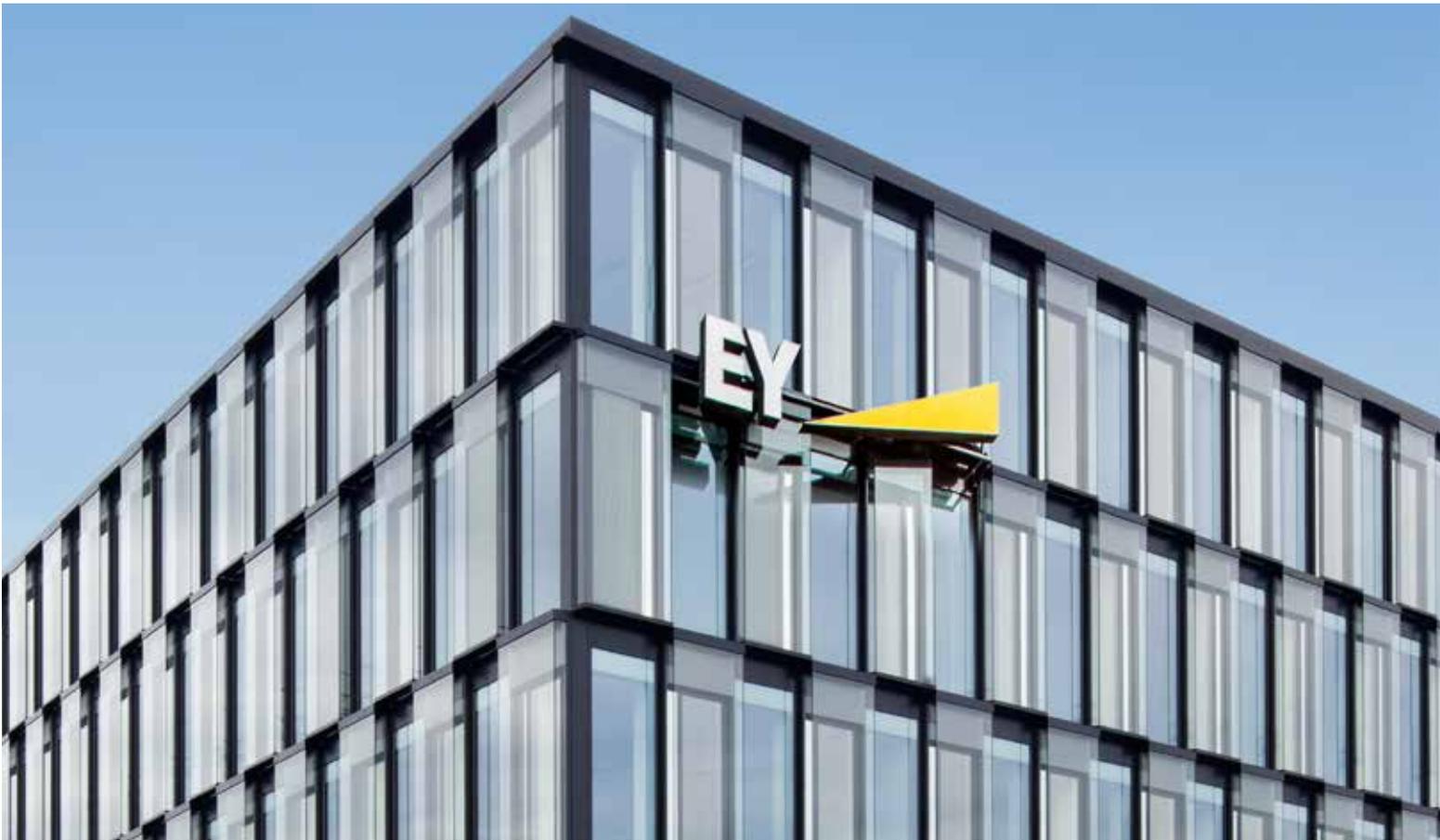


- Maßnahmen zur Förderung eines liquiden Handels beachtet
- Reporting-Infrastruktur für Veröffentlichungs- und Lieferzeiten bereit
- Erfüllung der laufenden Transparenzanforderungen organisiert
- Indexregeln und -aufnahme fest im Blick
- Insider-Richtlinien intern kommuniziert und umgesetzt
- Investor-Relations-Instrumentarium einsatzbereit
- Hauptversammlung als börsennotierte AG im Visier
- Analystenkonferenz geplant
- Fortlaufende Roadshows aufgesetzt
- Aktuellen Finanzkalender veröffentlicht

4

Präsenz, Team, Referenzen,
Unabhängigkeit, integrierter Ansatz

Warum ist EY der richtige Partner
an Ihrer Seite?



Marktführerschaft

Wir sind Nummer 1 bei der Begleitung von Börsengängen weltweit gemessen an der Anzahl und dem Volumen der Transaktionen, die von uns geprüft und vorbereitet wurden.

Integriertes Dienstleistungspaket

Fundiertes, fachübergreifendes Denken, Offenheit für neue Wege und Prozesse kombiniert mit langjähriger Erfahrung münden in ein einzigartiges integriertes Dienstleistungspaket. Es erhöht ganzheitlich und maßgeschneidert den Erfolg Ihres Börsengangs sowie die Transaktionswahrscheinlichkeit und spart Kosten ein.

Lokal verortet und global agierend

Unsere weltweite Präsenz in allen Primärmärkten eröffnet Ihnen Flexibilität und alternative Wege. International tätige Kapitalmarktfachleute haben Zugang zu Regulatoren vor Ort und betreuen Sie bei der Umsetzung Ihrer Kapitalmarktstrategie - ob nah in Ihrem vertrauten Heimatmarkt oder fern in ausländischen Kapitalmärkten. In immer stärker verbundenen Kapitalmärkten ist dies ein wichtiger Aspekt.

Börsenfachleute mit aktuellem Know-how

Über unsere Börsenfachleute erhalten Sie zeitnahes Börsen-Know-how, und zwar in der gesamten Prozesskette von der Verbriefung und Zulassung Ihrer Aktien bis hin zur Eröffnungsauktion und Erstnotiz an der Börse. Kapitalmärkte ändern sich so schnell wie noch nie. Aktualität ist hier entscheidend: Neue Investoren treten auf, neue Liquiditätspools und Primärmärkte entstehen, Prozesse und Anforderungen sind permanent im Wandel. Dies wird sinnvoll ergänzt durch ein internationales Netzwerk mit anderen wichtigen Kapitalmarktdisziplinen wie Investmentbanking.

Multidisziplinäres Netzwerk von Fachkräften mit zentralem Ansprechpartner

Aus über 212.000 Kollegen stellen wir ein individuelles Team aus Fachleuten und Branchenkennern für Sie zusammen, die Ihr Geschäft verstehen, im Kapitalmarkt zu Hause sind und das Potenzial Ihres Börsengangs erkennen und positionieren. Dies steuert und koordiniert ein zentraler Ansprechpartner bei EY. Solche Faktoren sind entscheidend, wenn das Team erstmalig zusammenkommt und gemeinsam Werte gehoben werden sollen.

Internationales Standing bei Investoren

Das nachhaltige Vertrauen nationaler und internationaler Investoren ist der entscheidende Faktor, um an der Börse erfolgreich zu sein. Dies gilt insbesondere für geprüfte Finanzabschlüsse und schafft Glaubwürdigkeit am Kapitalmarkt.

Unabhängigkeit und Integrität für Ihr Börsenprojekt und die Zeit danach

Wir haben Ihre Kapitalmarktziele fest im Blick und agieren als Ihr unabhängiger Vertreter. Aber auch die Zeit danach haben wir dabei schon im Visier und betreuen Sie in den fortlaufenden Verpflichtungen. Denn mit dem Gang an die Börse beginnt das Leben im Kapitalmarkt.

Beratung und Umsetzung aus einem Guss

Der Erfolg Ihres Börsengangs wird viele Geburtshelfer haben. Hier stehen wir Ihnen nicht nur beratend zur Seite, sondern setzen auch die gewählten Strategien und Maßnahmen ergebnisorientiert und im definierten engen Zeitrahmen in Ihrem Unternehmen um. Dies ist ein wichtiger Aspekt in volatilen Kapitalmärkten. Denn Timing ist auch am Kapitalmarkt das A und O.

”

Ganz gleich, ob Sie den Weg an den Kapitalmarkt erst planen, ihn schon gegangen sind oder erneut in Anspruch nehmen: Entdecken Sie mehr ...



Ihr Kontakt

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Dr. Martin Steinbach

Partner
Head of IPO and Listing Services
Financial Accounting
Advisory Services (GSA)
IPO Leader Global and Europe, Middle East,
India and Africa

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn, Germany
Office +49 6196 996 11574
Mobile +49 160 939 11574
martin.steinbach@de.ey.com

Daniel Mair

Partner, Wirtschaftsprüfer
Transaction Advisory Services
IPO Leader GSA

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn, Germany
Office +49 6196 996 24703
Mobile +49 160 939 24703
daniel.mair@de.ey.com

Weitere Informationen finden Sie unter:

Für meisterhafte Börsengänge:
IPO Competence Center
Germany, Switzerland, Austria

www.ey.com/de/ipo-and-listing

Discover more on our Global
IPO Center of Excellence

www.ey.com/IPOcenter





About the global EY organization

The global EY organization is a leader in assurance, tax, transaction and advisory services. We leverage our experience, knowledge and services to help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We are ideally equipped for this task - with well trained employees, strong teams, excellent services and outstanding client relations. Our global purpose is to drive progress and make a difference by building a better working world - for our people, for our clients and for our communities.

The global EY organization refers to all member firms of Ernst & Young Global Limited (EYG). Each EYG member firm is a separate legal entity and has no liability for another such entity's acts or omissions. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information, please visit www.ey.com.

In Germany, EY has 20 locations. In this publication, "EY" and "we" refer to all German member firms of Ernst & Young Global Limited.

© 2020 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency
NDA 2006-047
ED None



In line with EY's commitment to minimize its environmental impact this document has been printed CO₂neutral and on FSC®-certified paper that consists of 60% recycled fibers.

This publication contains information in summary form and is therefore intended for general guidance only. Although prepared with utmost care this publication is not intended to be a substitute for detailed research or the exercise of professional judgment. Therefore no liability for correctness, completeness and/or currentness will be assumed. It is solely the responsibility of the readers to decide whether and in what form the information made available is relevant for their purposes. Neither Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nor any other member of the global EY organization can accept any responsibility. On any specific matter, reference should be made to the appropriate advisor.

**Für meisterhafte Börsengänge:
IPO Competence Center Germany, Switzerland, Austria
www.ey.com/de/ipo-and-listing**

EY is a leader in helping to take companies public worldwide. With decades of experience, our global network is dedicated to serving market leaders and helping businesses evaluate the pros and cons of an IPO. We demystify the process by offering IPO readiness assessments, IPO preparation, project management and execution services, all of which help prepare you for life in the public spotlight.

Our Global IPO Center of Excellence is a virtual hub which provides access to our IPO knowledge, tools, thought leadership and contacts from around the world in one easy-to-use source.