

Going und Being Public  
Fallstudie Impreglon AG, Lüneburg (Deutschland)



# Inhaltsverzeichnis

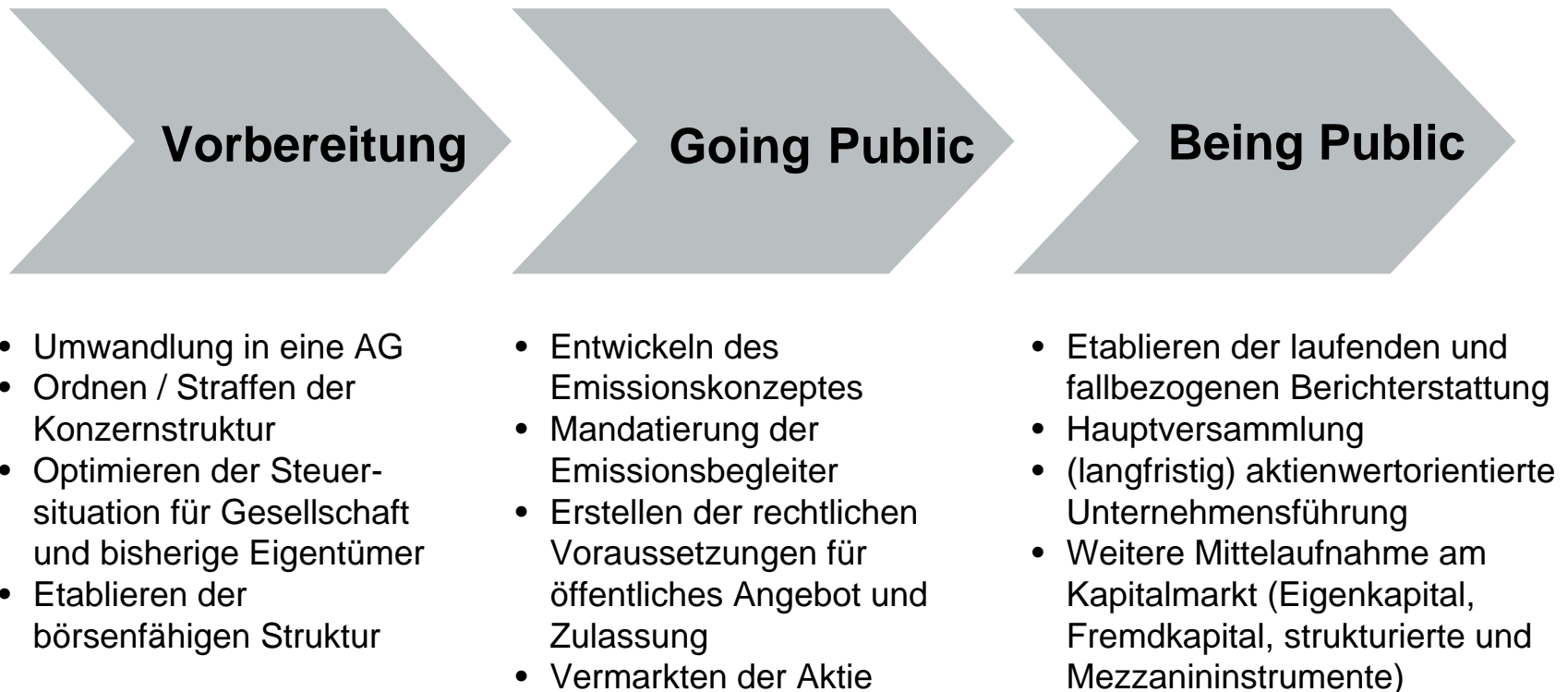
Strategische Vorbereitungen zum Going Public	3
Durchführung des Going Public	10
Sekundärmarktbetreuung beim Being Public	15
Fallstudie	19

## Strategische Vorbereitungen zum Going Public



## Metaprojekt "Kapitalmarktstrategie"

### Der Börsengang selbst ist nur ein Teil des Metaprojekts "Kapitalmarktstrategie"



## Definition der strategischen Ziele des Börsengangs

- Erschließen des Kapitalmarktes als bankenunabhängige Finanzierungsquelle
- Aufbau einer international wettbewerbsfähigen Eigenkapitalausstattung
- Besseres Standing bei Geschäftspartnern, Arbeitnehmern und Financiers (Basel II, Rating)
- Trennung von Management und Kapital
- Akquisitions- / Tauschwährung
- Motivation / Anreiz für (leitende) Mitarbeiter
- Bewertung des Unternehmens durch tägliche Kursfeststellung der Aktie

## Ausarbeiten der Equity Story

- Nachhaltige Umsatz- und Kapitalrenditen
- Nachvollziehbare Wachstumsperspektiven
- Alleinstellungsmerkmale (USP: Unique Selling Proposition)
- Managementkompetenz
- Plausible Aussage zur Mittelverwendung
- Akzeptable Emissionsstruktur
  - Kapitalerhöhung
  - Umplatzierung
  - Mehrzuteilungsoption ("Greenshoe")
- Ein Unternehmenswert, der Kaufanreize bietet ....

## Herstellen der Börsenreife

- Börsenkonforme Unternehmensstruktur
  - Konzernstruktur
  - Führungsstruktur
    - Mehrköpfiger Vorstand
    - 2. Führungsebene
  - Reporting- und Controllinginstrumente
  - Risikomanagementsysteme
  - Corporate Governance
- Bereitschaft zu Transparenz und Öffentlichkeitsarbeit
  - Öffentliches Angebot (IPO) mit Prospekt statt Privatplatzierung

## Rolle des Emissionsbegleiters – Pre-IPO-Betreuung

- Strukturierung der Transaktion
- Equity Story
- Bewertung
- Emissionskonzept
- Auswahl der Projektpartner
- Organisation Pre-Marketing

## Exkurs: Bewertungsverfahren

- **Bewertungsverfahren**
  - Peer Group Vergleich  
(Übertragung von Bewertungsrelationen von börsennotierten Vergleichsunternehmen)
  - Branchen Multiples  
(Übertragung von Umsatz- und EBIT-Faktoren aus Branchenstudien / Transaktionen)
  - DCF- bzw. Ertragswertverfahren  
(Abzinsung der zukünftigen Jahresergebnisse / Cash Flows)
  
- **Bewertungsgrundlage**
  - Prämissen, Angaben und Planzahlen gemäß der Unternehmensplanung
  - Aktuelle Kapitalmarktsituation (Bewertungsabschläge möglich)
  
- **Einflussfaktoren auf die Unternehmensbewertung zum Zeitpunkt des IPOs**
  - Veränderungen der Kapitalmarktsituation
  - Plausibilisierung der Unternehmensplanungen im Rahmen einer Financial Due Diligence
  - Ergebnisse des Pre-Marketing; Auftreten des Managements

## Durchführung des Going Public



## Börsengang: Projektschritte im Überblick

- Mandatierung der Emissionsbegleiter (Konsortialführer, Rechtsanwalt, WP)
- Mandatierung weiterer Dienstleister (Research, IR-Berater)
- Durchführung einer Due Diligence (Legal, Financial & Tax)
- Festlegen der Rahmenparameter (Volumen, Segment, Mehrzuteilungsoption)
- Erstellen eines Wertpapierprospektes
- Erstellen des Emissionsresearch (Drittanbieter und / oder Konsortialbank) und der IPO-Präsentation
- Pre-Marketing sowie internationale Road-Show & Investorengespräche
- Festlegen des Emissionspreises / der Bookbuildingspanne
- (parallel) Durchführung des Börseneinbeziehungsverfahrens
- Zeichnungsfrist / Platzierung (Festpreis- oder Bookbuilding-Verfahren)
- Eintragung der Kapitalerhöhung ins Handelsregister und Einbuchung der Aktien in die Depots der Aktionäre
- Handelsaufnahme / Erstnotiz

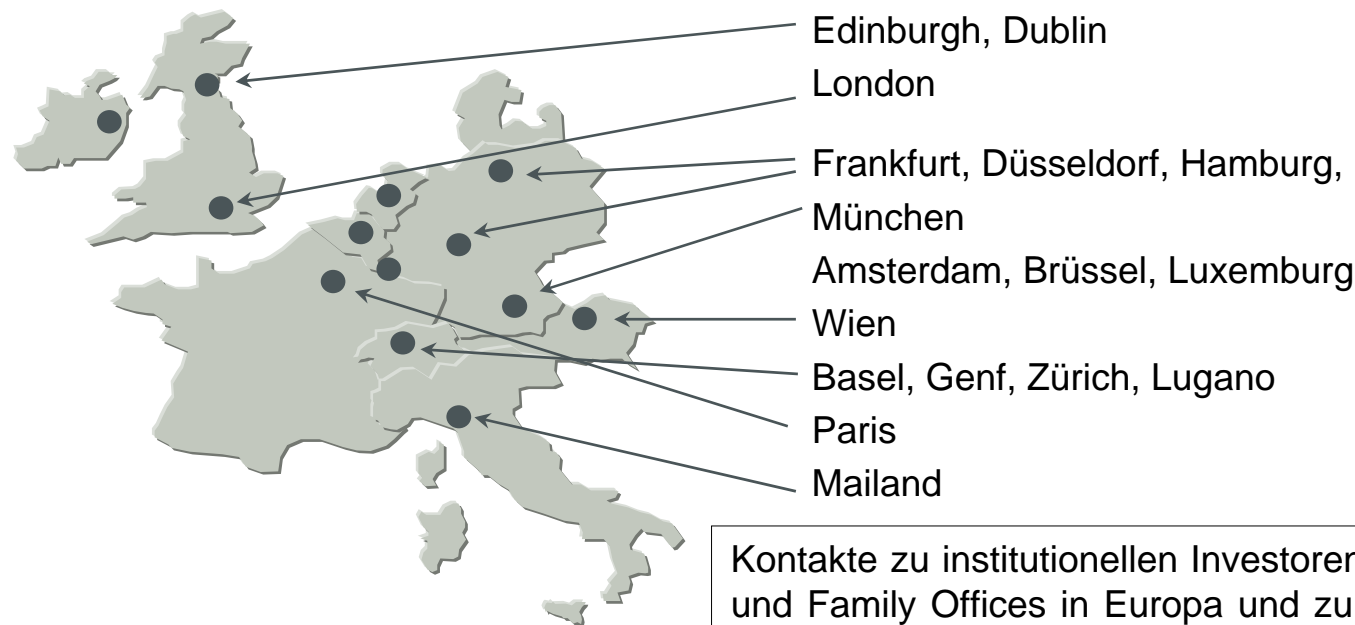
## Zeitplan

- Vorbereitung: "... von ... bis ..."
  
- Projektstart:
  - Mandatsverhandlung, Vorarbeiten: 1,5 Monat
  - Due Diligence: 1 Monat
  - Prospekterstellung: 1,5 Monate
  - Prospektbilligung: 1,5 Monate
  - Öffentliches Angebot, Erstnotiz: 0,5 Monate
  
- Von Projektstart bis zur Erstnotiz: ca. 6 Monate  
(je nach bereits bestehender individueller Kapitalmarktfähigkeit des Unternehmens)

## Rolle des Emissionsbegleiters – IPO-Betreuung

- Zusammenstellen des IPO-Teams und Syndizierung
- Koordinieren der Projektpartner und der -organisation
- Unterstützen bei der Prospekterstellung
- Erstellen des Research
- Durchführen des Aktienmarketings und des Pre-Marketings
- Durchführen der Road Shows und Platzieren der Aktien
- Durchführen von Pricing, Zuteilung, Greenshoe und Stabilisierung
- Laufende Korrespondenz mit der Börse sowie Stellen der Anträge
- Notierungsaufnahme

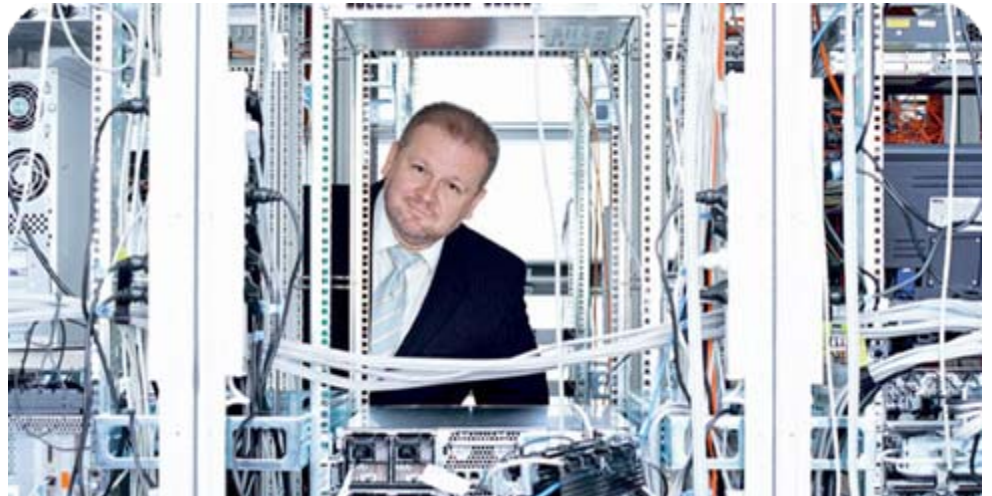
## Exkurs: Platzierungsstrategie / Road Map



Kontakte zu institutionellen Investoren, Asset Managern und Family Offices in Europa und zu Investoren in den bedeutenden Finanzzentren des Mittleren Ostens.

**Für einen erfolgreichen Börsengang ist die Akzeptanz und starke Zeichnungsbereitschaft der institutionellen Investoren eine Grundvoraussetzung. Daher ist eine frühzeitige Einbindung dieser Investorengruppe in den Preisfindungs- und Platzierungsprozess unabdingbar.**

## Sekundärmarktbetreuung beim Being Public



## Investor Relations (IR) und Research

- Eine professionelle und umfassende Investor-Relations-Arbeit ist die Brücke zu den Aktionären und dem Kapitalmarkt
- Börsennotierte Aktie als zu vermarktendes Produkt betrachten
- Deshalb: IR nicht nur vor Börsengang
- IR-Arbeit und Research-Abdeckung nach Börsengang ist Vertrauensbildung und Wegbereiter für weitere Kapitalmaßnahmen
- IR-Arbeit durch eigene Mitarbeiter oder durch externe Dienstleister
- Erstnotiz:  
„Der letzte Tag des Going Public ist der erste Tag des Being Public“



- Disclaimer
- Unternehmenskurzportrait
- Firmenstruktur
- Börsenkurs und Orderbuch
- Finanzkalender
- Unternehmensnachrichten
- Pressespiegel
- Geschäftsberichte
- Genussschein
- Kapitalerhöhung
- Hauptversammlung
- Ansprechpartner

**Finanzkalender**

Veröffentlichung der 3-Monatszahlen: Aufgrund der zur Zeit laufenden IFRS-Umstellung 2008 / 2009 und dem hieraus resultierenden Fehlen entsprechender Vergleichszahlen für den Vorjahreszeitraum erfolgt die Veröffentlichung mit den Halbjahreszahlen nach IFRS.

Außerordentliche Jahreshauptversammlung: 30.04.2009

Veröffentlichung der Jahresergebnisse 2008: bis 30.06.2009

Veröffentlichung der 6-Monatszahlen

Ordentliche Jahreshauptversammlung

Veröffentlichung der 9-Monatszahlen

**Kontakt**

Haben Sie Fragen oder benötigen Sie weitere Informationen zur Impreglon-Aktie?

☎ 04131 882-10

✉ Rückrufservice

Bitte nehmen Sie mich in den Verteiler für aktuelle Informationen zur Impreglon-Aktie

**Einladung**

**23. Baader Small und Mid Cap Konferenz**

am 10. September 2009 ab 09:45 Uhr  
im großen Konferenzraum der Baader Bank AG  
Weihenstephaner Straße 4 in 85716 Unterschleißheim

Ansprechpartner: Jörn Ligges – Tel.: 0231 93 69 88 40 – Email: joern.ligges@baaderbank.de

09:15 Uhr Empfang

09:45 Uhr Begrüßung und Einführung

Stefan Hock, Mitglied des Vorstandes der Baader Bank AG  
Ame Aßmann, Bereichsleiter Emissionsvertrieb der Baader Bank AG

10:00 Uhr **SKW Stahl-Metallurgie Holding AG**  
Präsentiert durch Christian Schunck, Leiter Investor Relations

10:40 Uhr **SW Umwelttechnik AG**  
Präsentiert durch Dr. Bernd Wolschner, Vorstandsvorsitzender

11:20 Uhr Kaffeepause

11:35 Uhr **OHB Technology AG**  
Präsentiert durch Marco R. Fuchs, Vorstandsvorsitzender

12:15 Uhr **elexis AG**  
Präsentiert durch Sleghted Koepf, Vorstandsvorsitzender

12:55 Uhr **Muehlihan AG**  
Präsentiert durch Carsten Ennemann, Mitglied des Vorstands

13:35 Uhr Pause mit Buffet – Möglichkeit zu persönlichen Gesprächen

14:30 Uhr **Sartorius AG**  
Präsentiert durch Andreas Wederhold, Team Leader Treasury & Investor Relations

15:10 Uhr **init innovation in traffic systems AG**  
Präsentiert durch Bernhard Smolka, CFO

15:50 Uhr **vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG**  
Präsentiert durch Carsten Scharf, Investor Relations Officer

16:30 Uhr Ende des offiziellen Teils, anschließend ...  
get-together mit Buffet und Einladung zu weiteren Gesprächen

Moderation: Carsten Stern, Chefredakteur Nebenwerte Journal  
Ame Aßmann, Bereichsleiter Emissionsvertrieb Baader Bank AG



**12.08.2009 Impreglon AG<sup>(5)</sup>**

**KAUFEN**

Kursziel: 13,02 €

Kurs: 8,85 €

10.8.2009, 9:57 Uhr, Xetra

Letztes Rating / Kursziel: **KAUFEN** 19,58 €

11.8.2008

Marktgrenze: **Erst Standard**

Bezugsbeziehung: **IFG**

Analysten: Philipp Leitold (leitold@gbo-sg.de), Sylvia Schindt (schindt@gbo-sg.de)

in Mio. €	Q3 2007	Q3 2008	Q3 2009e	Q3 2009e
Umsatz	37,43	46,34	39,20	41,52
EBITDA	7,59	7,53	5,23	6,27
EBIT	4,58	1,52	0,60	0,87
Jahresüberschuss	2,82	0,20	-0,90	0,99
EPS	0,56	0,04	-0,12	0,20
Dividende	0,50	0,00	0,00	0,10
EBITDA-Marge	20,3	16,4	14,4	16,6
EBIT-Marge	12,3	3,3	1,7	5,8
Dividendenrendite	3,4	0,0	0,0	1,1

IR-Kontakt: Impreglon AG, Ulf Reichardt, Hohenlohestraße 1, D-21137 Lüneburg

Tel.: +4131-88210, Fax: +4131-882250

Internetadresse: www.impreglon.de

**Highlights:**

- Hohes Umsatzwachstum und deutlich positive EBITDA in 2009. Beendigung des operativen Geschäftes infolge der langfristigen Abschwekung seit Ende Q3 2008
- Teilerlösaufschlag von rund 30 % im 1. HJ 2009 EBITDA-Marge von mehr als 10 %
- Deutliche Kostenreduzierungsmaßnahmen infolge des Nachfragerückgangs erfolgt
- Im 2. HJ 2009 steigende Umsätze und Ergebnisse erwartet



\* In dieser Studie ist der mit der Notation verbundene mögliche Interessenkonflikt zu berücksichtigen. Weitere Informationen zu möglichen Interessenkonflikten entnehmen Sie bitte <http://www.gbo-emission.de/index.php/publikation/wirtschaftsblick/1709/aktuelle>

## Rolle des Emissionsbegleiters – Post-IPO-Betreuung

- Laufende Beratung in Kapitalmarktfragen
- Investorenkonferenz
- Road Show oder Field Trip
- Kapitalmarkttransaktionen ...
  - Umplatzierungen
  - Block Trades
  - Kapitalerhöhungen

Fallstudie




## Fallstudie: Impreglon AG, Lüneburg (Deutschland)

**Initial Public Offering**



Platzierung von  
1.075.000 Stammaktien  
der  
**Impreglon AG  
Lüneburg**  
sowie  
Notierungsaufnahme der  
Stammaktien im Entry Standard

Platzierungsvolumen 7,0 Mio. €

Mai 2006 

**Branche:** Technologie / Oberflächentechnik  
**Segment:** Open Market / Entry Standard / Börse Frankfurt (Deutschland)

	2006	2007	2008
<b>Umsatz (Mio. EUR)</b>	20,3	46,1	49,8
<b>EBIT (Mio. EUR)</b>	2,4	6,1	4,3

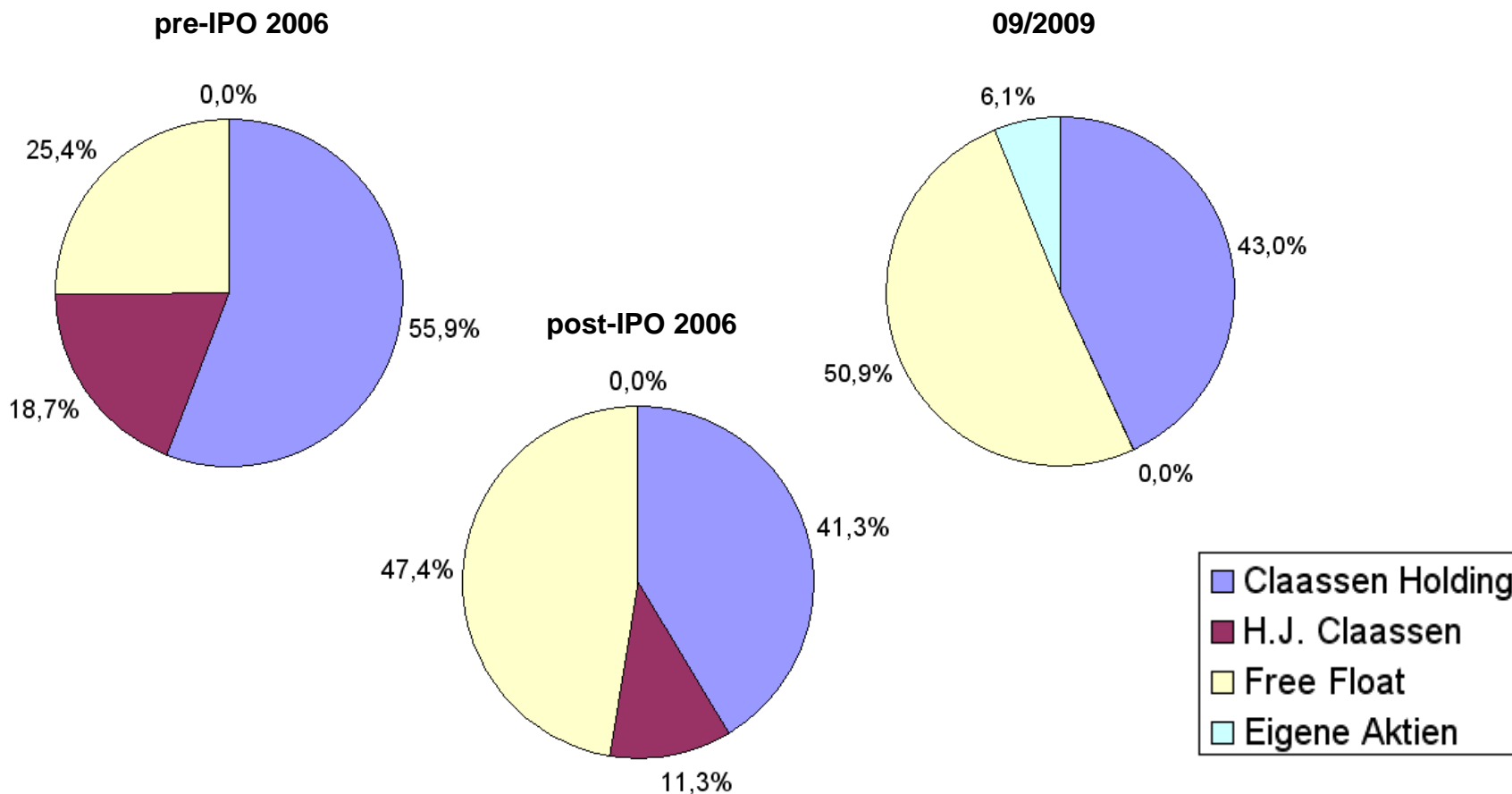
**Leistungsumfang als Lead-Manager u.a.**

- Vollständige Projektkoordination
- Organisation und Durchführung von Road Shows
- Gewinnung von nationalen und internationalen institutionellen Investoren
- Platzierung der Aktien
- Wertpapiertechnische Umsetzung
- Korrespondenz mit den Börsen und Skontroführung
- Durchführung Friends & Family Programm

Der Vorstand und Großaktionär der Impreglon AG wählte den Gang an den Kapitalmarkt auch vor dem Hintergrund seiner persönlichen Lebensplanung (mehrere jüngere Vorstandskollegen) und seiner finanziellen Risikodiversifikation (Umplatzierung von Aktien nach dem Börsengang; weiterhin größter Einzelaktionär).

# Fallstudie: Impreglon AG, Lüneburg (Deutschland)

## Entwicklung der Aktionärsstruktur



## Fallstudie: Impreglon AG, Lüneburg (Deutschland)



**Mai 2006:**  
IPO mit Platzierung von  
1 Mio. Inhaber-Stammaktien  
zum Festpreis von €6,50.

**Mai 2007:**  
Kapitalerhöhung um  
1,05 Mio. Inhaber-Stammaktien  
zum Festpreis von €9,25.

**Januar 2008:**  
Kapitalerhöhung um  
800.303 Inhaber-Stammaktien  
zum Festpreis von €14,25.

**Juni 2009:**  
Eigenemission von  
Wandelgenussscheinen