

Fallstudie - IPO Projekt Fortuna AG

Wien, März 2004

Ausgangslage und Wahl des Lead Managers

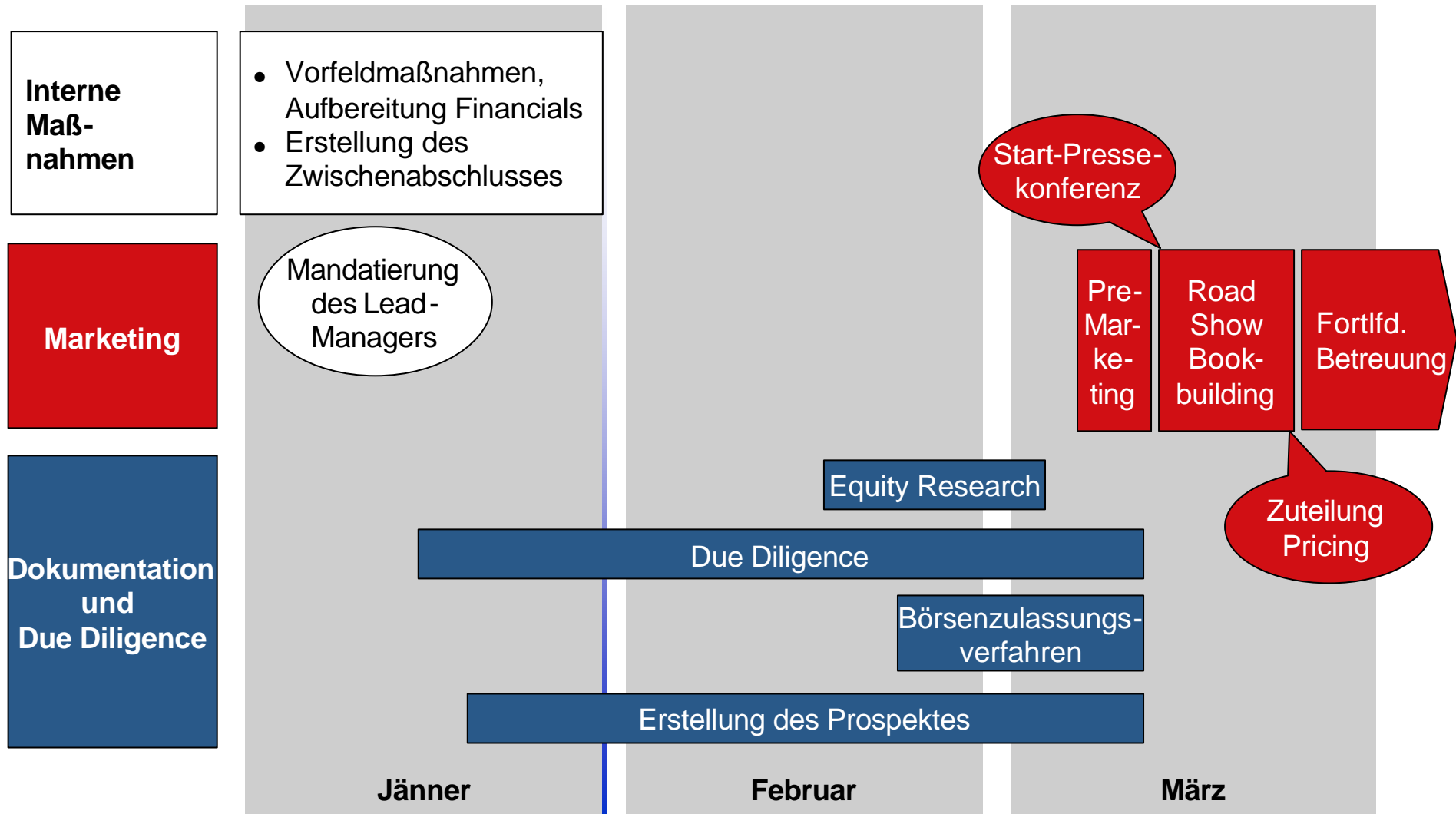
Entscheidungsprozess

- Fortuna ist im Bereich Umwelt-technologie tätig und benötigt für eine größere Investition Kapital, das über die Börse aufgebracht werden soll
- Beauty Contest im zweiten Halbjahr 1999 - einige österreichische und ausländische Banken wurden eingeladen
- Präsentation der Erste Bank im August 1999
- Vollkommene Überarbeitung des Business Plans der Gesellschaft, der auch Grundlage der Neubewertung ist
- Bewertungs-Update im November 1999

Entscheidungskriterien

- Kapitalmarkt- und Finanzierungs-Know-how
- Kenntnis der österreichischen Rahmenbedingungen
- Platzierungskraft
- kompetentes Team
- Qualität des Research
- Track Record bei Börsentransaktionen
- Commitment zur Transaktion
- Market Making

Ablauf des Börsenganges - extrem enger Zeitplan



Fallstudie
Projekt „Fortuna“

Due Diligence

„Bei einer Due Diligence handelt es sich um Analysen und Prüfungen, die im Rahmen der Vorbereitung von geschäftlichen Transaktionen zum Ziel der Informationsversorgung des Entscheidungsträgers in den Planungs- und Entscheidungsprozess integriert werden.“

rechtliche Due Diligence:
Rechtsanwälte

wirtschaftliche Due Diligence
Lead Manager:
Erste Bank

steuerliche Due Diligence:
Wirtschaftsprüfer

Ablauf:

- Das Due Diligence Team arbeitet im Datenraum jene Unterlagen durch, die nach vorgelegten Fragenlisten vorbereitet wurden;
- weitere Fragen tauchen auf, die großteils in anschließenden Management Interviews beantwortet werden können;
- Abschlußbericht über rechtliche und wirtschaftliche Due Diligence, Plausibilitätsprüfung der Planungsrechnung durch Wirtschaftsprüfer;
- Unternehmensbewertung;
- Prospekt, Comfort Letter und Legal Opinion.

Fallstudie
Projekt „Fortuna“

Wettbewerbsvorteile: Grundlage für Investmentstory

First mover advantage

Vorsprung gegenüber Konkurrenten durch innovative Produkte im Bereich Umwelttechnologie und Positionierung am Markt

Dynamisches Management

als Garant für ständige Produktinnovation und kreative Unternehmenskultur

Vom Maschinenbau-Unternehmen zum Umwelttechnologie-Anbieter

Derzeitige Auftragslage zeigt eindeutigen Trend zur Umwelttechnologie verstärkte Aktivitäten im F+E – Bereich

Netzwerk internationaler Kooperationen

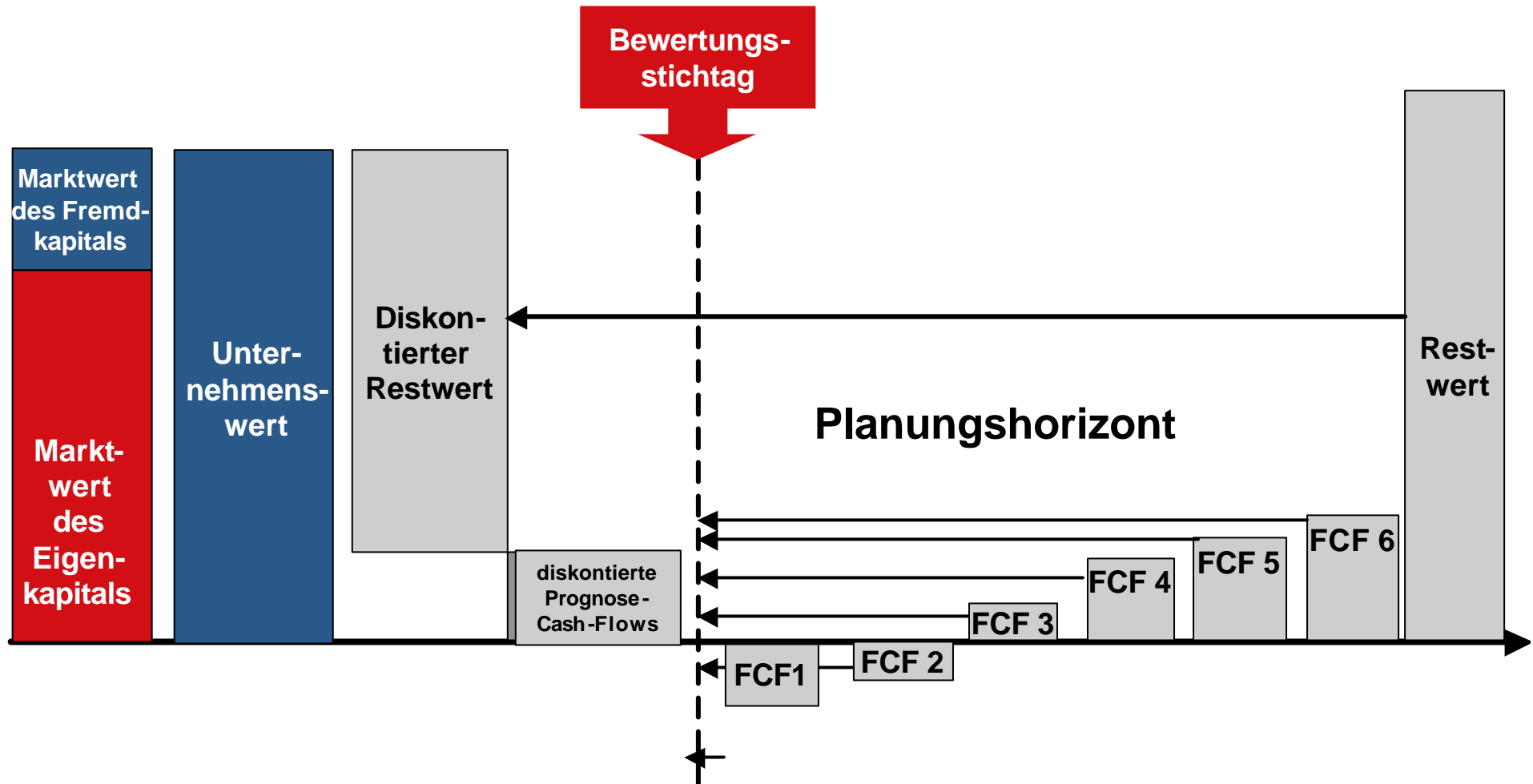
Die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern soll zur einer deutlichen Umsatzsteigerung führen.

Starkes Wachstum in den nächsten Jahren

...soll sichergestellt werden durch
kapazitätserweiternde Investitionen und verstärkte Marktbearbeitung;
die Intensivierung der F+E – Aktivitäten und
die Zusammenarbeit mit starken internationalen Partnern.

... als Basis für die fundamentale Unternehmensbewertung

Idealisierte Diskontierungsreihe zur Bestimmung des Unternehmenswertes:



Fallstudie
Projekt „Fortuna“

Vergleichsunternehmen

Unternehmen	Stock Exchange	Cur Mkt	1998				P/E 99	P/S 1999
			P/EBITDA	P/Sales	P/Buchwert	P/E 98		
Unternehmen A	ASX	3070,6	14,8	0,4	4,3	25,2	21,6	2,9
Unternehmen B	ASX	1360,0	5,0	2,2	2,8	4,3	23,4	1,8
Unternehmen C	New York	937,8	2,9	1,0	3,2	10,2	9,9	0,8
Unternehmen D	NASDAQ N-Mkt	438,8	na	10,8	2,6	na	na	7,6
Unternehmen E	New York	245,9	5,2	1,1	2,1	11,8	11,1	1,1
Unternehmen F	NASDAQ N-Mkt	89,5	na	62,4	na	na	na	14,0
Unternehmen G	NASDAQ N-Mkt	47,0	129,0	4,4	16,2	na	na	na
Unternehmen H	NASDAQ N-Mkt	55,5	6,9	2,3	1,3	13,5	10,8	na
Unternehmen I	NASDAQ Sm-Cp	34,1	5,5	0,4	2,6	21,7	na	na
Unternehmen J	NASDAQ N-Mkt	10,7	na	83,7	0,2	na	na	na
Unternehmen K	Vienna	235,5	na	167,8	na	na	na	na
Unternehmen L	OTC BB	na	na	na	na	na	na	na
Median			5,5	2,3	2,6	12,6	11,1	2,3

Bewertungsrange auf Basis 2000: 75 - 130 Mio. Euro

Fallstudie
Projekt „Fortuna“

Angebot

Transaktionsvolumen:

- rund EURO 60 Mio.

Transaktionsstruktur:

- öffentliches Angebot in Österreich (private und institutionelle Investoren) und europaweite Privatplatzierung an institutionelle Investoren;
- das gesamte Angebot kommt aus einer Kapitalerhöhung, (lediglich der Greenshoe besteht aus Altaktien)
- Management bleibt voll investiert

Angebotsvolumen:

- 4,000.000 junge Aktien

Greenshoe:

- bis zu 400.000 alte Aktien

Zielgruppe Privatinvestoren:

- Platzierung von rd. 25%
- bevorzugte Zuteilung

Aktien nach Kapitalerhöhung:

- 10 Mio. Stück

Angebot

Konsortium:

- aufgrund des Transaktionsvolumens nur ein Co-Lead sowie eine kleine Verkaufsgruppe

Börseplatz:

- Wien (Fließhandel - Specialist Market)

Lockup:

- 9 Monate (für Alteigentümer)
- 12 Monate (für Gesellschaft)

Preisband:

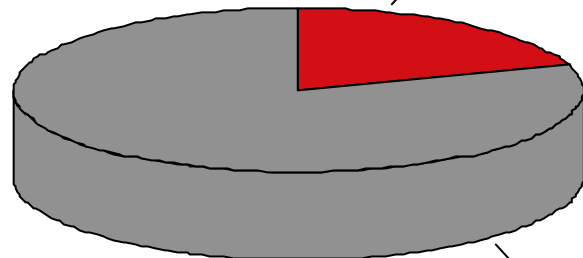
- Premarketing liefert Wertindikation für Preisband, Befragung von rd. 30 institutionellen Investoren
- nach Analyse der Premarketing-Ergebnisse und Besprechung mit Fortuna:

**Euro 10,-- bis 13,--
(Unternehmenswert: 100-130 Mio. EUR)**

Aktionärsstruktur

**Vor Emission
6.000.000 Aktien**

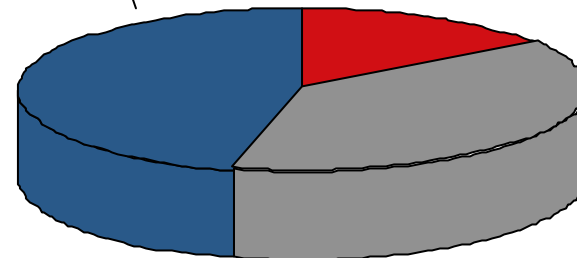
Management (direkt/indirekt)
20%



Finanzinvestoren
80%

**Nach Emission
10.000.000 Aktien*)**

Streubesitz 46% Management (direkt/indirekt) 12%

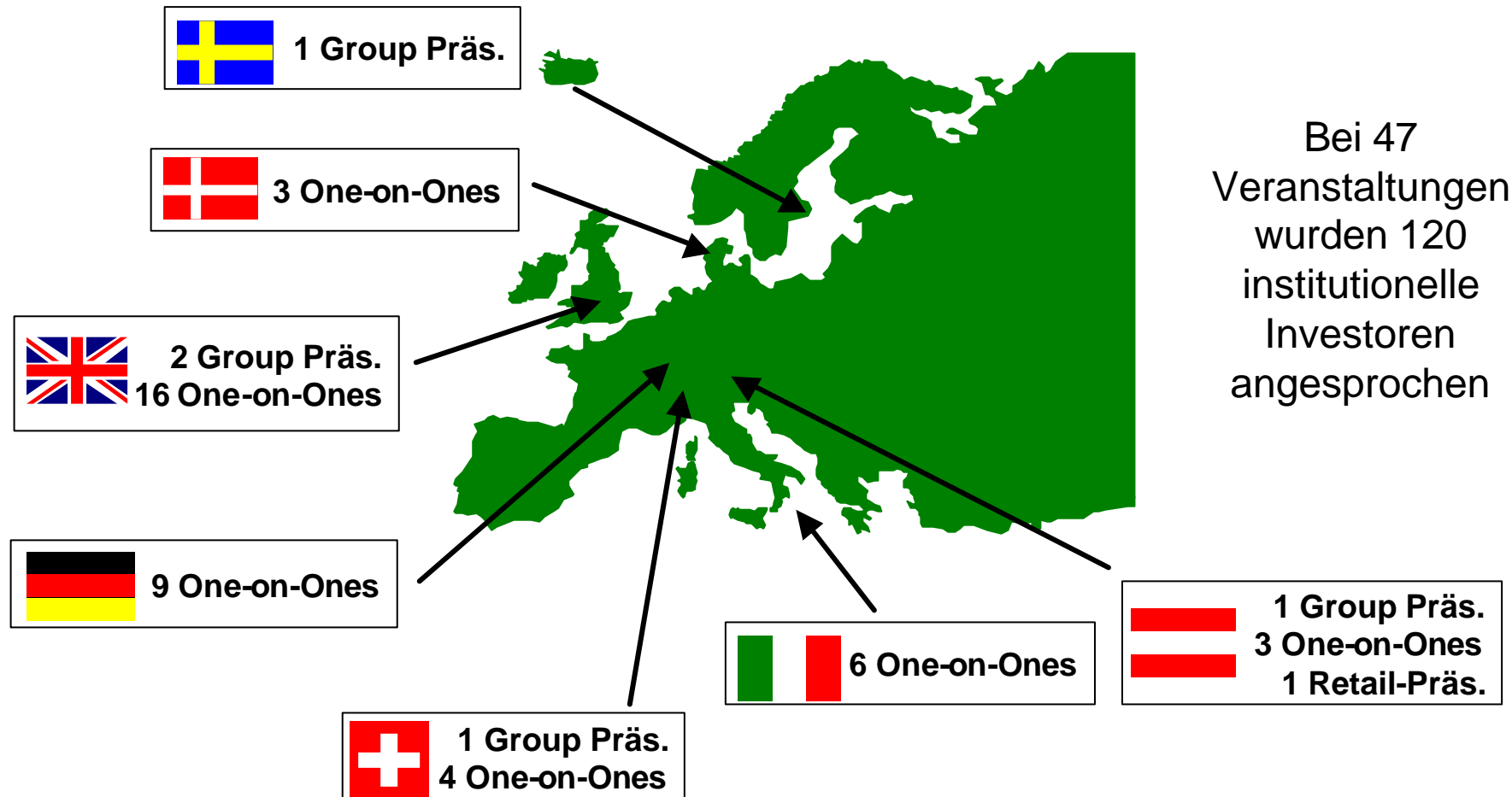


Finanzinvestoren
42%

*) unter voller Ausnutzung Greenshoe

Fallstudie
Projekt „Fortuna“

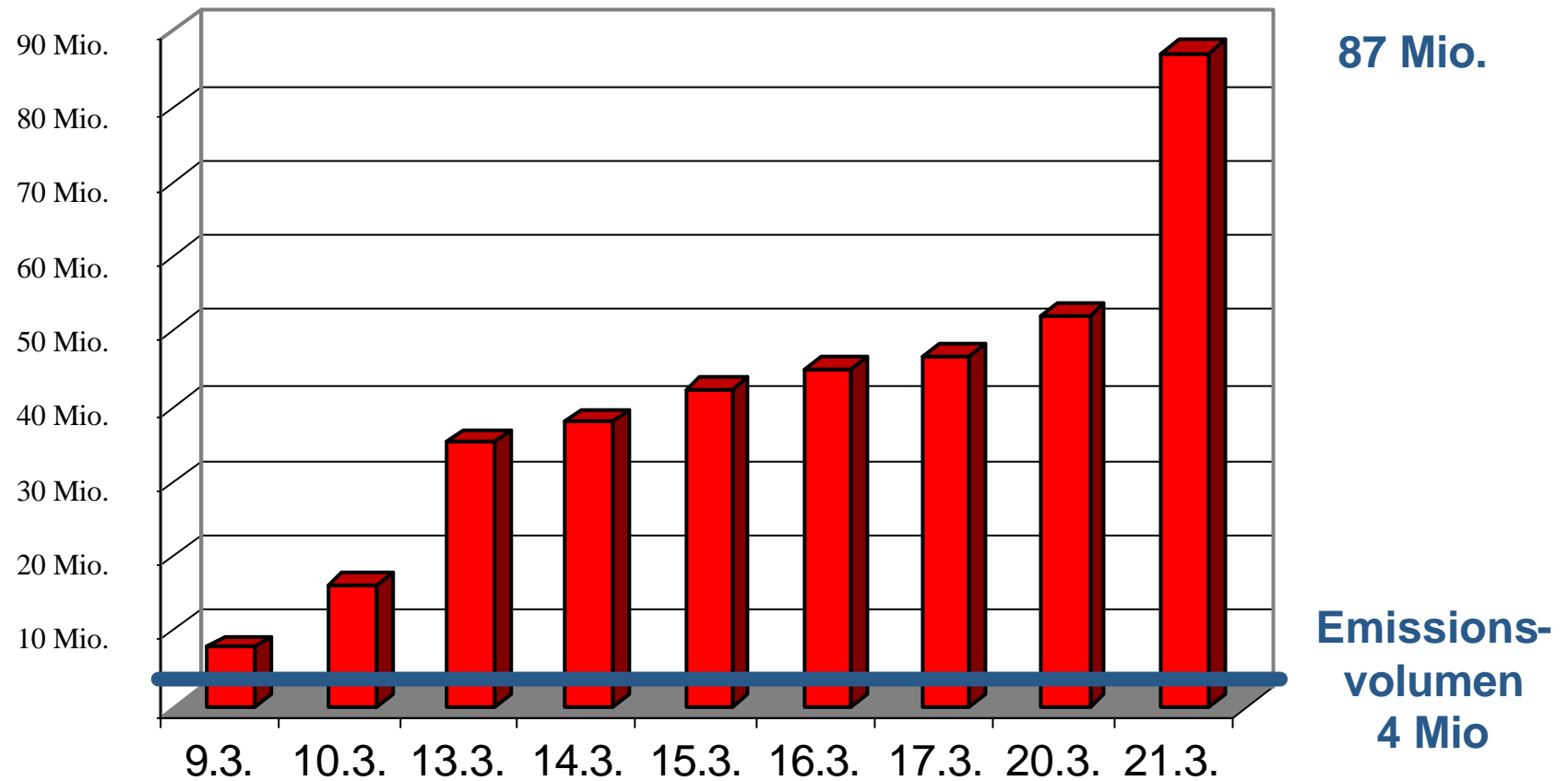
7 Länder – 9 Städte – 120 Investoren



Bei 47
Veranstaltungen
wurden 120
institutionelle
Investoren
angesprochen

Entwicklung des Orderbuches

Gesamtorderstand:



Fallstudie
Projekt „Fortuna“

Ausgabepreis und Zuteilung

- Buch zeigt keine Preissensitivität, weshalb der Ausgabepreis der jungen Aktien mit EURO 13,-- festgelegt wurde;
- Festlegung am oberen Ende ist wichtiges Signal für den Erfolg der Transaktion;
- Bei der Zuteilung werden erstklassige Topkunden mit Nachfolgeaufträgen bevorzugt;
- Retail wird nach einem festgelegten Zuteilungsschlüssel berücksichtigt;
- Die Zuteilung erfolgt zu 25 % an Retailinvestoren und zu 75 % an Institutionelle.