

Zumtobel AG

Der erfolgreiche Börsegang

Ein Erfahrungsbericht

Christian Hogenmüller

Leiter Investor Relations

Der erfolgreiche Börsegang

Ein Erfahrungsbericht

➤ **Vor dem IPO:**

Das Unternehmen zur Kapitalmarktreife führen

➤ **Während des IPO:**

Das Unternehmen im Ausnahmezustand

➤ **Nach dem IPO:**

Dauerzustand erhöhter öffentlicher Aufmerksamkeit

Der Kapitalmarkt erwartet direkte Kontakte zum Vorstand

Das Unternehmen zur Kapitalmarktreife führen

Vom Familienunternehmen zum börsennotierten Global Player

Phase 1: Organisches Wachstum der Zumtobel Gruppe

- 40 Jahre organisches Wachstum
- Einführung innovativer Produkte und Technologien als Wachstumstreiber
- Aufbau eines internationalen Vertriebsnetzes

Phase 2: Zusätzliches Wachstum durch kleinere Akquisitionen

- Akquisition von Staff, Deutschland 1993/1994
- Akquisitionen im Komponentengeschäft, z.B. Atco in Australien und Knobel (TridonicAtco) in der Schweiz

Phase 3: Der Weg zum Global Player

- Implementierung externer Managementressourcen
- 2000:
KKR wird Aktionär der Zumtobel Group
Zusätzliches Kapital zur Akquisition von Thorn
- Integration von Thorn
- Umfangreiches Restrukturierungsprogramm zur Steigerung der Profitabilität während Rezession
- Anpassung Reporting:
Einführung IFRS-Rechnungslegung
Interne monatliche Konzernabschlüsse
Vorbereitung Quartalsberichterstattung
- Konzernsteuerung über Finanzkennzahlensystem:
Umsatz, Ertrag, Working Capital Management

Phase 4: IPO

- Erweiterung der Aktionärsbasis
- Zugang zu neuem Kapital
- Verbesserung der Bilanzstruktur als Basis für weiteres Wachstum

Phase 5: 'Being Public'

- Zumtobel seit dem 12. Mai 2006 an der Wiener Börse gelistet
- Investor Relations als neues Betätigungsfeld

1950

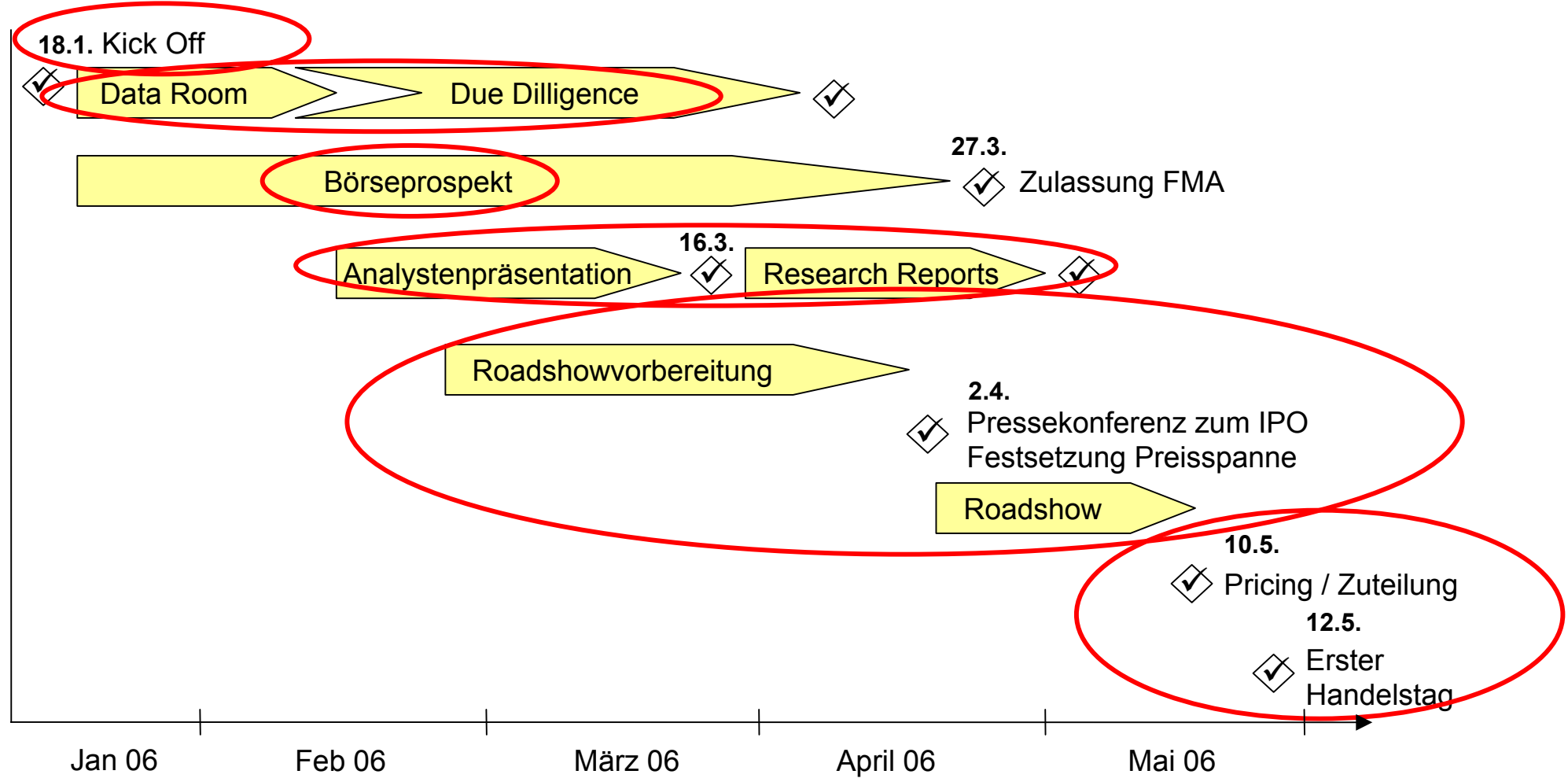
1993

2002

2006

Der IPO – in 4 Monaten an die Börse

Das Unternehmen im Ausnahmezustand

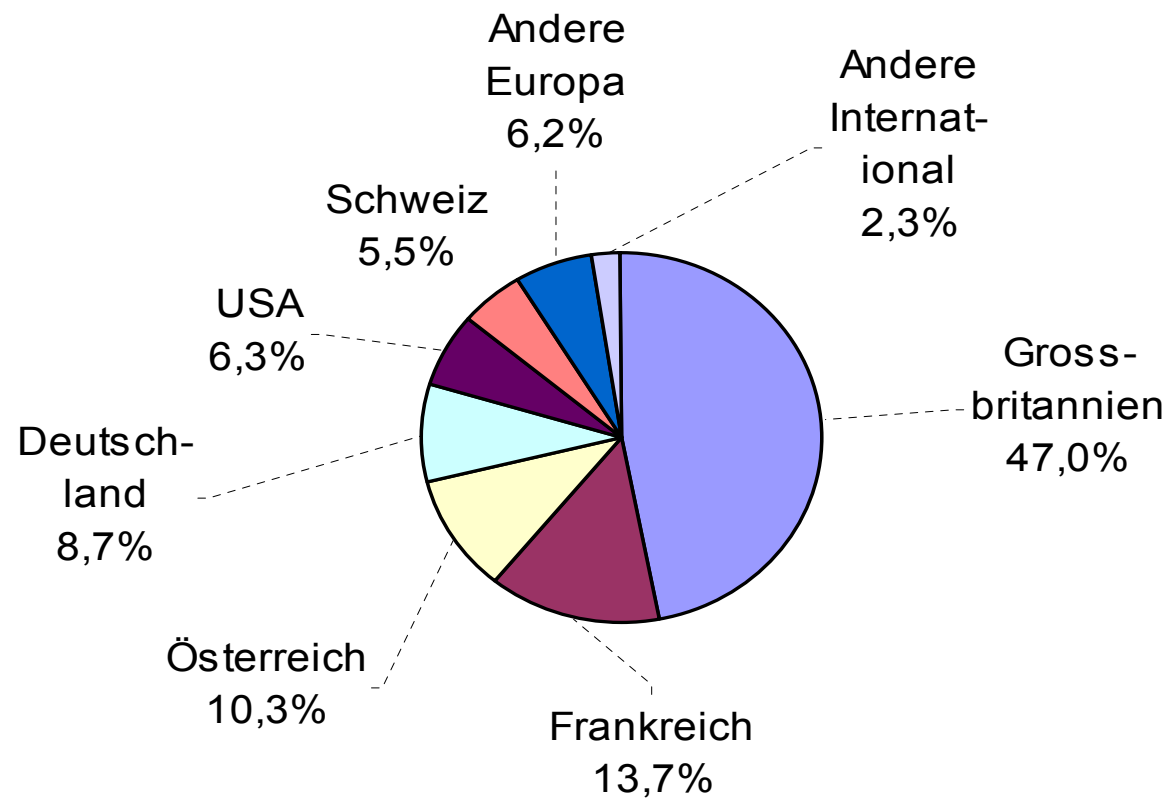


Erfolgreiche Transaktion

- Platzierung von 525 Mio EUR
- Erster Handelstag an der Wiener Börse am 12.05.2006
- Nettomittelzufluss 148 Mio EUR zur Tilgung von Bankverbindlichkeiten verwendet
- Eigenkapitalquote nach IPO: > 34%

Aktionärsstruktur	Aktien	in %
Zumtobel Familie	15.269.360	34,2%
KKR	2.440.429	5,5%
Free Float	26.994.555	60,4%
Gesamt	44.704.344	100,0%

Allokation nach Region



Der erfolgreiche Börsegang

Wesentliche Erkenntnisse im Rückblick

➤ **Projekt Team:**

- Kleines, aber hochmotiviertes Team von Experten ist notwendig
- Einsetzung eines Rechtsanwalts zur Koordination des internen Prozesses e.g. Dataroom, Verträge, Beschlüsse/Formalitäten etc.

➤ **Wirtschaftsprüfer:**

- Vorab Festlegung Inhalt/Umfang/Honorar der Prüfungsarbeit (u.a. Börseprospekt)

➤ **Roadshow + Kapitalmarktkommunikation:**

- Darstellung der Saisonalität des Geschäftes in den Quartalen
- Nach dem IPO: Man steht zuerst einmal alleine da!

Die eigene Aktie – Marketing für ein neues Produkt

➤ **Aufmerksamkeit der Medien deutlich erhöht:**

- Presse und TV berichten deutlich häufiger, vermehrt Interviews mit Vorstand
- Zumtobel und die Aktie regelmäßig im Wirtschaftsteil der Presse

➤ **Investor Relations – ein neues Betätigungsfeld**

- „Management of Expectations“ bei Arbeit mit Aktienanalysten
- Institutionelle Investoren erwarten persönlichen Kontakt mit Vorstand
- Vorstand und IR bei Roadshows, Investorenkonferenzen und Telefongesprächen
- Veranstaltung eines Capital Markets Day für Analysten und Investoren

➤ **Klarheit schaffen vor dem Börsegang: Ihr Vorstand muß die Öffentlichkeit mögen!**

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Zumtobel AG
Höchster Strasse 8
A-6850 Dornbirn
www.zumtobelgroup.com

Christian Hogenmüller
Head of Investor Relations
Tel. +43 (0) 5572/509-506
christian.hogenmueller@zumtobel.com