

# Fallstudie – IPO

Projekt FACC



# FACC

Die FACC AG ist eines der weltweit führenden Unternehmen in Design, Entwicklung und Fertigung von fortschrittlichen Faserverbundkomponenten und -systemen für die Luftfahrtindustrie

## Motive zum Börsengang



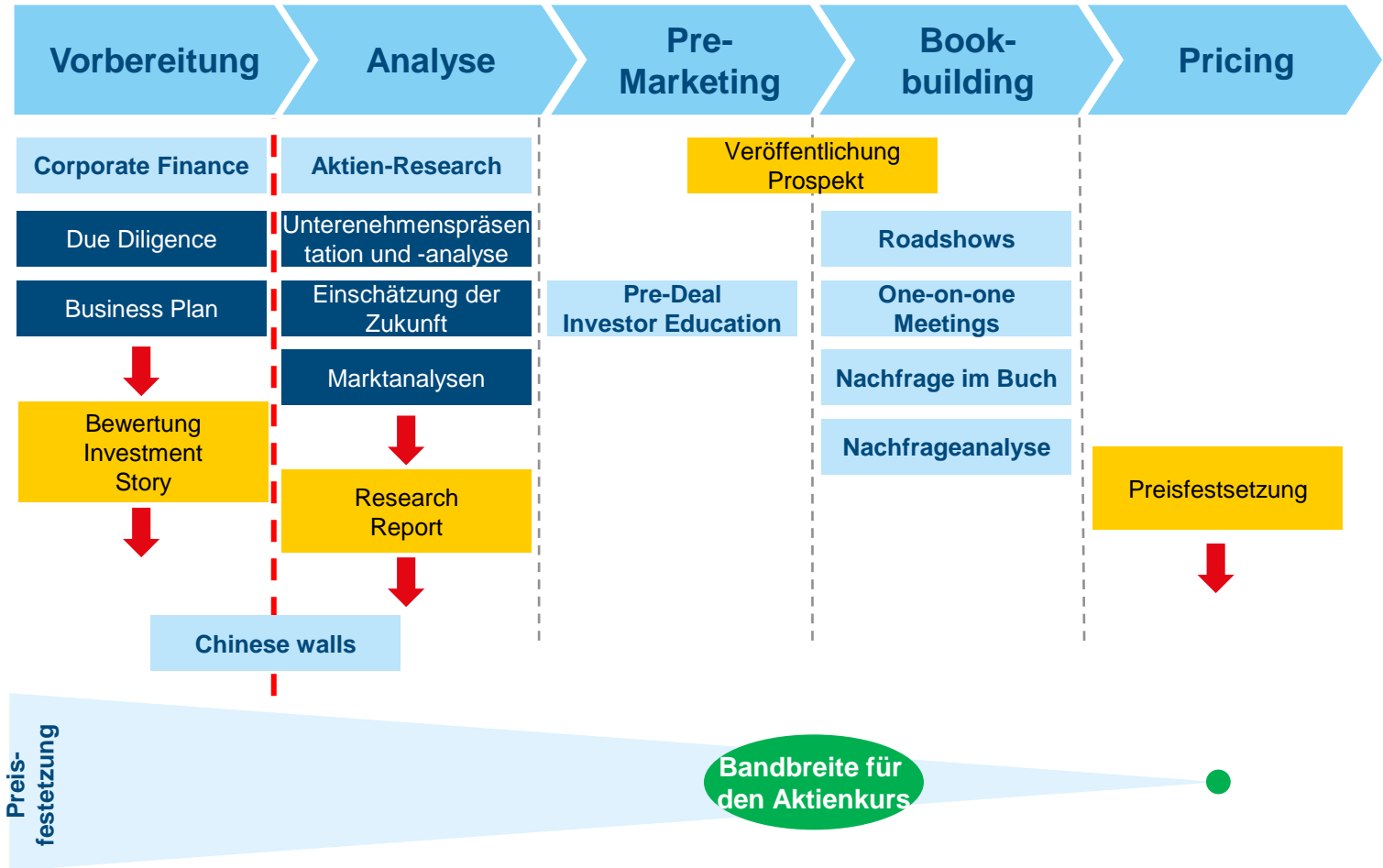
# IPO-Ablauf

## Preisfindungsprozess

Um einen möglichst hohen und gleichzeitig fairen Preis im IPO zu erzielen, sind professionelle Strukturen und viel Erfahrung des ECM, Sales und Research Teams notwendig

Der Preis ergibt sich in einer Bandbreite aus der Bewertung, der Unternehmens- und Marktanalyse sowie Investoren Feedback und hängt vom Ergebnis des Bookbuildings ab

Die Zuteilung erfolgt nach der Preisfestsetzung auf Basis des Orderbuchs



# Investment-Highlights: Führend im Composite Markt

## Voraussetzung für den Platzierungserfolg

### Optimale Positionierung im Luftfahrt Produktionszyklus

- Starke Position im Luftfahrtmarkt generell
- Führend im schnell wachsenden Composite Markt (12% CAGR bis 2018)
- Starke Position in geographisch entscheidenden Wachstumsmärkten

### Diversifiziertes Produktportfolio mit qualitativ hochwertigem Auftragsstand

- Großer, breit diversifizierte Auftragsstand (mehr als 5x Jahresumsatz)
- Präsent in allen Next-generation Programmen

### Weltweite Technologieführerschaft bei Flugzeugkomponenten

- Starker F+E Fokus: auf mehr als 4.000m<sup>2</sup>, mehr als 240 Patente, gemeinsame F+E Programme mit Kunden
- Hoch qualifizierte Ingenieure und Trainingsprogramme
- Technologieführerschaft und damit Stärkung der Marktposition seit mehr als 25 Jahren

### Operativ stark mit globalem Angebot

- Produktionsstandorte mit erstklassiger technologischer Ausstattung und hoch automatisierten Produktionsprozessen
- Signifikante Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen
- Business Architecture und IT

### Bewährtes Management Team mit beeindruckendem Track Record

- Starke Marktposition
- Marktanteilsgewinne

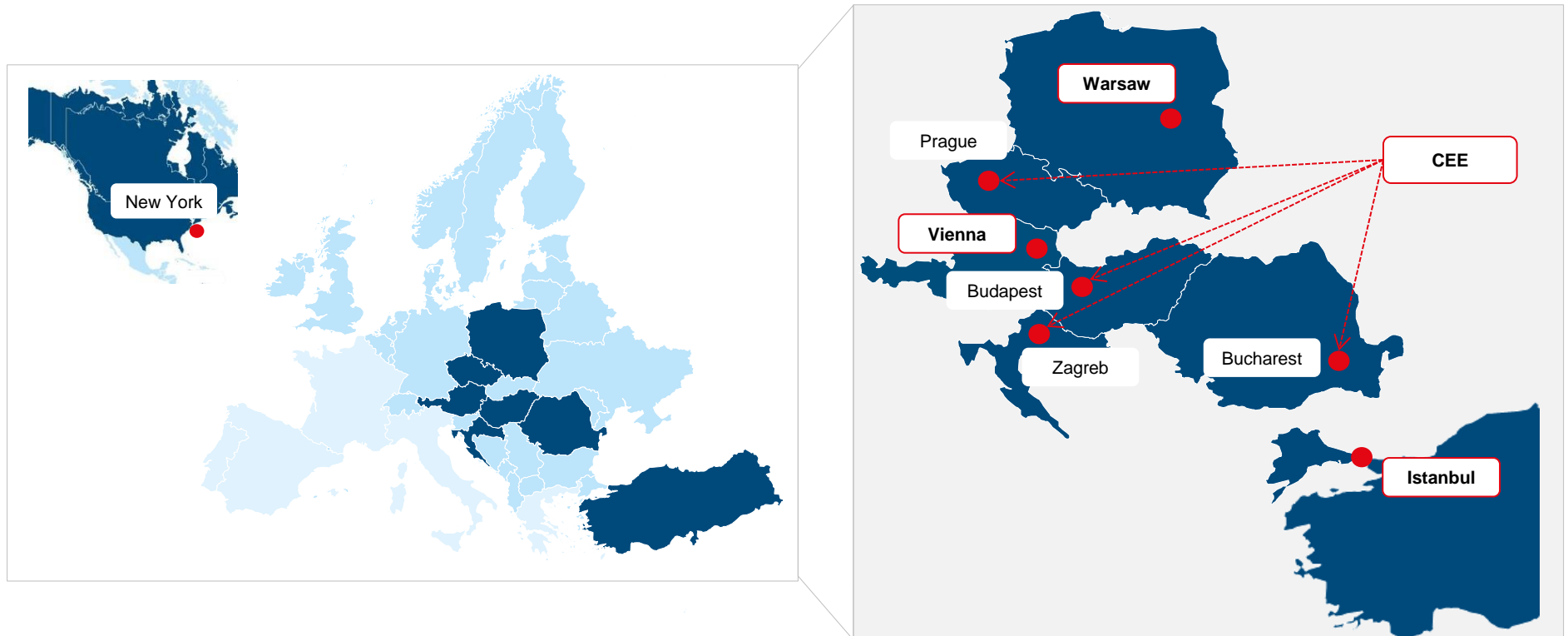
Wir haben mit FACC im Rahmen der Roadshow zahlreiche Investoren in europäischen Städten getroffen, in Einzelgesprächen und Gruppenmeetings



# Vertriebskanäle

## Institutionellen Investoren mit Schwerpunkt in Westeuropa und CEE

Unsere starke Präsenz in **CEE/SEE** (28 Sales Mitarbeiter in Österreich, Tschechische Republik, Polen, Ungarn, Kroatien, Rumänien und Türkei) in Zusammenarbeit mit dem Hauptsitz in Wien ermöglicht uns Investoren in ganz Europa zu anzusprechen. (inkl. UK, Deutschland, Schweiz und Skandinavien). In Kooperation mit Auerbach Grayson werden zusätzlich auch die institutionellen Investoren in **Nordamerika** erreicht



**Legend:**  
Countries covered by regional hubs    Regional CEE teams    Regional hubs

# Transaktionsüberblick

## Struktur und Highlights

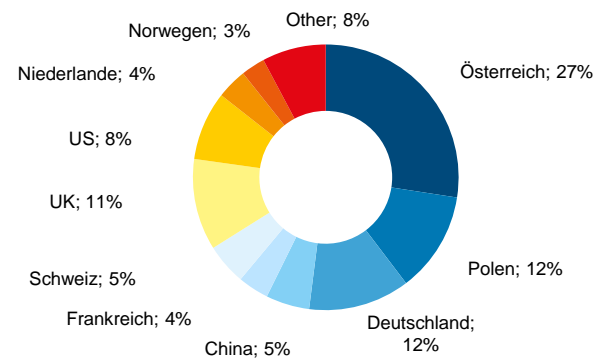
### Details zur Transaktion

Aktionäre vor dem IPO	Aviation Industry Corporation of China ("AVIC")
Emittent	FACC AG
Angebot	<ul style="list-style-type: none"> <li>Öffentliches Angebot an Retail und institutionelle Investoren in Österreich</li> <li>Internationale Privateplatzierung bei institutionellen Investoren (inkl. Rule 144A und RegS)</li> </ul>
Preisspanne	€ 8.00 - € 11.00
Angebotspreis	€ 9.50
Platzierungsvolumen	€ 213.2Mio. (22,437,100 Aktien) bestehend aus <ul style="list-style-type: none"> <li>€ 150Mio. Kapitalerhöhung</li> <li>€ 63.2Mio. Altaktien (inkl. 10% Greenshoe)</li> </ul>
Greenshoe	10% aus Altaktien
Lock-up	<ul style="list-style-type: none"> <li>360 Tage für AVIC</li> <li>360 Tage für das Management</li> <li>180 Tage für das Unternehmen</li> </ul>
Streubesitz nach dem IPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>49% (im Falle der vollständigen Ausübung des Greenshoe)</li> <li>51% verbleibend bei AVIC</li> </ul>
Listing	Vienna Stock Exchange (Prime Market)
Syndikatsstruktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>Joint Global Coordinators: Erste Group, J.P. Morgan, Morgan Stanley</li> <li>Co-Lead: UBS</li> </ul>
Erster Handelstag	25. Juni 2014

### Orderbuch-Highlights

- Orderbuch war deutlich überzeichnet @ €9.50 mit mehr als 100 Orders im Orderbuch
- Ungefähr 50% der Nachfrage kam von Tier 1 Investoren
- Die Top 10 und die Top 20 Investoren haben etwa 45% bzw. 60% der Gesamtzuteilung erhalten
- Ungefähr 20% der Transaktion wurde von österreichischen Privatinvestoren abgedeckt
- Geographisch ausgewogenes Orderbuch mit starker Beteiligung von institutionellen Investoren aus Österreich und den CEE Ländern
- Sehr gut angenommenes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

### Nachfrage nach Regionen @ €9.5



# Öffentliches Angebot

## Großes Interesse von österreichischen Privatinvestoren

### Erste Group – Aktive Vermarktung bei Retailinvestoren

- Erste Group erreichte die Privatkunden über das großräumige Filialnetz in Österreich
- Privatkunden, die ihre Orders über die Erste Group und Sparkassen erteilt haben, wurden bis zu 1.500 Stück bevorzugt zugeteilt
- Maßnahmen im Retailmarketing:
  - Briefing und Information der Filialmitarbeiter
  - Mehr als 10.000 Folder (12 Seiten, farbig) wurden über Filialen an Kunden verteilt
  - Veranstaltung für Privatinvestoren in Linz (mehr als 400 Investoren)
  - Gezielte Werbung im Online- und Printbereich
- Mitarbeiter von FACC wurden auch über ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm angesprochen
- Die von Erste Group generierte Retail-Nachfrage zum Angebotspreis belief sich auf ungefähr 4,8 Mio. Aktien (EUR 46 Mio.), inklusive Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
- Das herausragende und erfolgreiche Retail-Angebot hat mehr als 20% des finalen Deal-Volumens ausgemacht

### Retail Marketing – Retail Folder – Online Adverts – Investor Event



### Mitarbeiterprogramm

- Erste Group hat das Mitarbeiterprogramm der FACC erfolgreich strukturiert und begleitet
- Mitarbeiter konnten Aktien bis zu EUR 7.300,-- mit einem Abschlag von 20% erwerben, das entspricht einer Begünstigung von EUR 1.460,-- pro Mitarbeiter
- Insgesamt wurde das Mitarbeiterprogramm auf EUR 2,5 Mio. begrenzt

# Betreuung nach dem Börsegang

## ECM Leistungen der Erste Group

**Unsere Zusammenarbeit endet nicht mit dem Börsegang**

**Wir sehen uns als jederzeitige Anlaufstelle für alle Ihre Börse- und Kapitalmarktfragen**

**Effiziente Sekundärmarkt-Aktivitäten und Investor Relations sind wichtig für einen regen Börsenhandel**

Erste Group Research  
FACC AG | Leopoldsdorfer Platz  
1030 Wien  
13. Mai 2014



THIS DOCUMENT MAY NOT BE DISTRIBUTED IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA, OR JAPAN

### FACC AG

#### Initial Public Offering

Frankfurt, GERMANY  
+49 69 2002 1500  
facc@erstemoney.com

Düsseldorf, GERMANY  
+49 212 2102 1700  
erstemoney@erstemoney.com



- Largest pure play composite Tier 1 supplier to the aerospace industry best positioned for aerospace super cycle
- FACC is a Tier 1 supplier and the largest pure-play composite producer for the aerospace industry. The share of composite parts in aircraft is increasing, improving efficiency and aiming to balance out rising operating costs (e.g. fuel)
- FACC assumes double-digit revenue growth until FY16/17 (last loaded to FY15/16), driven by a volume ramp-up, outpacing its competitors. In the next few years, we expect lower growth (7-9%) due to lower engineering sales from milestone contracts.
- Margins should be supported by production economies of scale and learning curve effects, translating into an EBITDA margin increase to about 13-14% (from 11-12% previously).
- FACC is best positioned to benefit from an expected 5% passenger CAGR 2014-20, laying the basis for the aerospace super cycle. FACC has a record-high order book covering revenues 5.5x.
- IPO proceeds of about EUR 150mn are aimed at bolstering the balance sheet, as well as playing an active role in consolidating the aerospace market.
- FACC has made big investments in the development of new aircraft platforms (e.g. A350, B787), capacity expansion and working capital. FY16/17 will be another year of high investment.

Key figures overview*	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
Revenue (€M)	141	151	161	168	174	181
EBITDA	20	21	22	23	24	25
EBIT	15	16	17	18	19	20
EBE	12	13	14	15	16	17
EBIT margin	11%	14%	11%	11%	11%	11%
EBE margin	8%	9%	9%	9%	9%	9%
EBIT margin	11%	14%	11%	11%	11%	11%
EBE margin	8%	9%	9%	9%	9%	9%
EBIT margin	11%	14%	11%	11%	11%	11%
EBE margin	8%	9%	9%	9%	9%	9%
EBIT margin	11%	14%	11%	11%	11%	11%
EBE margin	8%	9%	9%	9%	9%	9%

\* All values including non-recurring items according to Group accounting standards

### Sekundärmarkt-aktivitäten

Erhöhte Liquidität durch aktives Market-Making

Kanalisierung des Aktien-Rücklaufs

Aktives Handeln am Sekundärmarkt auch nach der Stabilisierungsperiode

Betreuung von MSOPs and ESOPs

### Research Coverage

Research Updates

Unternehmensanalysen

Branchen- und Marktberichte

Kontinuierlicher Kontakt zu Investoren

### Investor Relations

Organisation von Roadshows

Investorenkonferenzen

One-on-ones

Aktuelles Support Service durch Institutional Sales

### Kapitalmarkt-transaktionen

Kapitalerhöhungen

Umplatzierung und Rückkauf von Aktien

Blocktrades

Management-Option und Mitarbeiterprogramm

Zahlstelle, Hauptversammlungs-betreuung



# Anhang

# Going Public – Pros und Cons

Entscheidung für ein IPO ist eine der wichtigsten für ein Unternehmen

*Ein IPO ist kein  
Spaziergang im Park*

*Der Alltag eines  
börsennotierten  
Unternehmens noch  
weniger*

*Aber es macht Ihr  
Unternehmen besser denn  
je!*

## Pros:

- + IPO eröffnet langfristig eine nachhaltige Finanzierungsquelle
- + stärkt die Eigenkapitalbasis des Unternehmens und erleichtert die Umsetzung von Expansionsplänen
- + Die Aktie kann als Akquisitionswährung verwendet werden
- + Investoren erwarten, dass das Management das Unternehmen an seine Limits führt
- + IPO stärkt die Unabhängigkeit des Unternehmens
- + attraktiver für Mitarbeiter (MSOPs, ESOPs)

## Cons:

- Hürden, die genommen werden müssen:
  - finanzielle
  - rechtliche
  - strategische
  - organisatorische
  - Reporting
- Laufende Publizitätserfordernisse / Investor Relations
- Aufwendige Dokumentation notwendig

# Going Public – Pros und Cons

Entscheidung für ein IPO ist eine der wichtigsten für ein Unternehmen

*Zusätzliche Reporting und  
Investor Relations  
Aufgaben*

## Zusätzliche Herausforderungen für kleinere Unternehmen

- Internationale **IFRS Rechnungslegungsstandards** müssen implementiert werden, geprüfte Zahlen rechtzeitig verfügbar sein
- **Business Plan für die nächsten 3-5 Jahre** nach IFRS
- Ein **effizientes Management-Informationssystem** plus **adäquate HR-Kapazitäten**, um die Veröffentlichung der Zwischen- und Jahresergebnisse zu den vorgeschriebenen Zeiten sicherzustellen (4 Monate / 2 Monate)
- Vorbereitung einer **detaillierten Unternehmenspräsentation**, die alle Geschäftsbereiche und die Unternehmensstrategie abdeckt
- Zumindest **CEO und CFO müssen nominiert sein, Investor Relations Manager und interner IPO Manager empfohlen**
- **Ausreichende Dokumentation** um schnelle und gut strukturierte Vorbereitung der Data Room Files zu ermöglichen
- **Verfügbarkeit des Managements neben dem täglichen Geschäft** für die wichtigsten Themen im IPO Vorbereitungsprozess, besonders für
  - Due Diligence Interviews
  - Prospektsitzungen, Analystenpräsentation und Roadshowpräsentation
  - Einige Meetings während der abschließenden Vorbereitungsphase (2 Wochen vor Beginn der Roadshow)
  - Aktive Verkaufsphase: 2 Wochen internationale Roadshow (vollständige Verfügbarkeit erforderlich – keine anderen Termine möglich in dieser Zeit)

# Festlegung der optimalen Preisspanne

## Inputs

### Allgemeine Markt- situation

- In welcher Verfassung ist der Aktienmarkt? Einschätzungen von Investoren? Volatilitäten?
- Wie haben sich die vor kurzem durchgeführten IPOs entwickelt?
- Wo handeln vergleichbare Unternehmen derzeit?

### Premarketing Feedback

- Welche wesentlichen Bewertungsmethoden und Peer Groups wurden von Investoren identifiziert?
- Welche besonderen Bedenken gibt es und wie kann mit diesen umgegangen werden?
- Wie ist das Feedback von den Analysten und Salesleuten des Syndikats insgesamt?

# Festlegung der Preisspanne

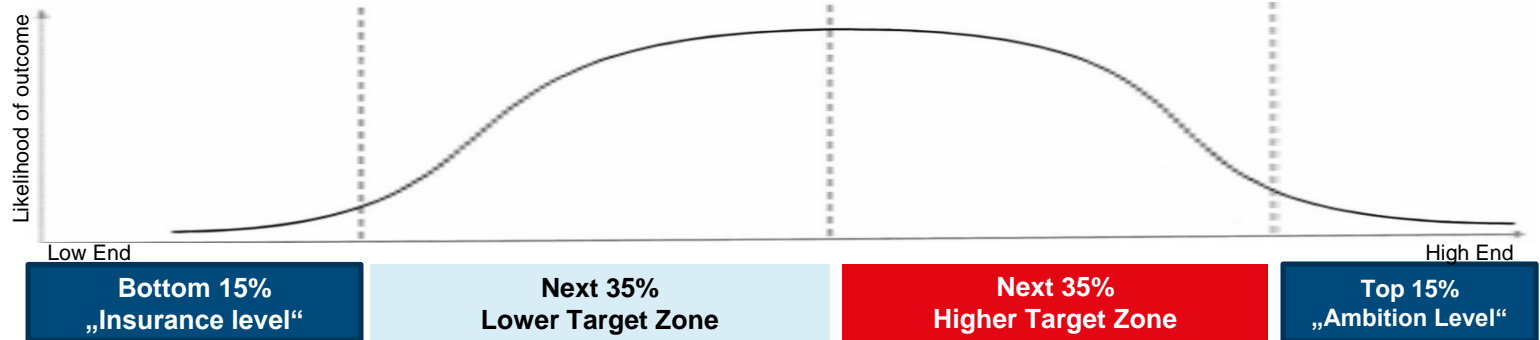
Unteres Ende

Breite der Range

Oberes Ende

Darstellung der Target Levels

- Unwiderstehlicher „Hook“ um breites Engagement, frühes Momentum und keine Entschuldigung für Investoren ihre Order zurückzuziehen zu ermöglichen: zeigen, dass wir auf ihr Feedback gehört haben
- Den Preis dort ansetzen, wo die meisten und wichtigsten Investoren ihre Teilnahme signalisiert haben
- Momentum vom 1. Tag des Bookbuildings an entwickeln, zuerst wird Volumen geschaffen, dann der Preis gesteigert, sobald das Buch überzeichnet ist
- Preisspanne soll mit früheren Offerings und der internationalen Marktpraxis im Einklang stehen
  - ca. 25% (vom unteren zum oberen Ende der Range) typisch
- Mittelpunkt der Preisspanne sollte eine vernünftige Bewertung bieten
- Realistische aber ambitionierte Möglichkeit des Pricings am oberen Ende der Preisspanne
- Enge Spanne ermutigt zu Orders „at strike“ und erlaubt es Investoren, sich auf die gesamte Range zu fokussieren und eine echte Preisdiskussion zu führen – verbessert die Chance die Bewertung vom unteren Ende zu heben
- Investoren können sich ans untere Ende der Preisspanne stellen, wenn sie diese als zu hoch ansehen
- Wichtig ist die Konsistenz mit der Bewertungsdebatte, die bereits mit Investoren geführt wurde



# Die Management Roadshow

## „Warum“ eine Roadshow?

- Ein Nachfragebuch für die IPO Aktien aufbauen, eine Überzeichnung erreichen und eine möglichst gut informierte Aktionärsbasis schaffen
- Das Management ist oft der entscheidende Faktor für die Investitionsentscheidung eines Fondsmanagers. Eine starke Performance des Managements in der Roadshow kann einen signifikant positiven Einfluss auf Bewertung und Pricing haben

## „Wer“ ist dabei?

- Management Team (3-4 Personen)
- Investmentbanker / ECM und Salesperson der Syndikatsbank, die das Meeting organisiert hat (1-2 Personen)
- Research Analysten und Portfolio Manager der institutionellen Investoren, die Entscheidung zur Teilnahme im IPO treffen

## „Wann“ findet sie statt?

- 2 Wochen unmittelbar vor dem Pricing des IPO
- Einige Tage in der Woche vor der Roadshow werden für Media Training des Management Teams reserviert
- Das Management wird auch vor den Salesforces der Syndikatsbanken präsentieren, als „Generalprobe“ für Investorengespräche

## „Was“ passiert?

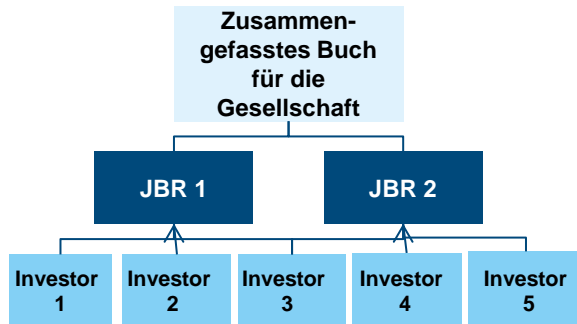
- Das IPO Roadshow Team wird institutionelle Investoren weltweit oder europaweit treffen, entweder persönlich oder über Conference Calls, in folgenden Meeting Formaten:
  - Individuelle one-on-one Meetings, die 1 Stunde dauern und wo das Management seine Standardpräsentation hält, mit Zeit für Q&A
  - Gruppenpräsentationen für kleinere und mittelgroße Investoren, typischerweise während eines Frühstücks oder Mittagessens
- Weil man auf Roadshow so viele Investoren wie möglich treffen möchte, ist der Zeitplan dicht, Meetings beginnen um 7:30 und früher und enden nach 6:00; gereist wird über Nacht

## „Wohin“ geht sie?

- Große Investoren Hubs in Österreich, CEE, UK und Kontinentaleuropa (plus USA im Fall eines 144A Angebots)
- Manche Investoren wünschen Conference Calls
- Der endgültige Roadshowplan wird erst nach Abschluss des Premarketing festgelegt und hängt von der Analyse der Investorenbasis und dem Premarketing Feedback ab

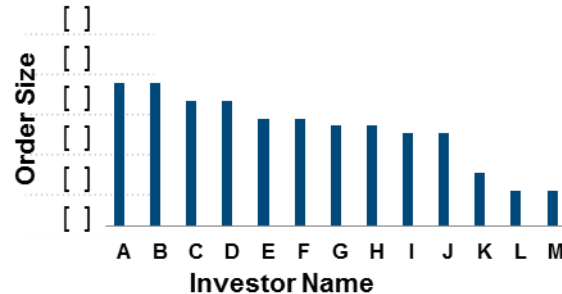
# Der Bookbuilding Prozess

## Orderannahme und Konsolidierung



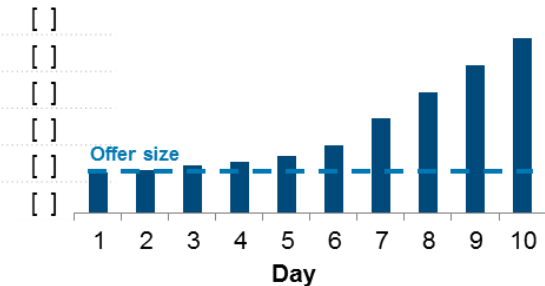
- Investoren geben ihre Order einer oder mehreren Syndikatsbanken
- Orders werden dann typischerweise einmal pro Tag konsolidiert, bis zum Schluss des Pricings, dann wird häufiger zusammengefasst um ein „live“ Buch zu erhalten
- Die JGCs (Joint Global Coordinators) schicken dem Unternehmen regelmäßige Updates zum Buchstand

## Struktur des Buchs



- Ein Buch wird typischerweise von einer kleinen Zahl von Anchor Investoren dominiert
- Es wird eine beträchtliche Anzahl von mittelgroßen Orders geben, die Momentum geleitet sind
- Zuletzt wird es eine Vielzahl kleiner Orders geben, von Investoren niedrigerer Qualität

## Buchentwicklung während der Roadshow



- Erste Orders kommen von Schlüssel- und Anchor Investoren
- Andere frühe Zeichner und Preisführer können durch bevorzugte Zuteilung ermutigt werden
- Ziel ist es, eine starke „books covered“ Message am 1. Tag oder sehr bald zu veröffentlichen
- Weitere Nachfrage hilft vor allem einen höheren Preis zu erzielen

Ziel des Bookbuilding Prozesses: Nachfrage maximieren, Investorenqualität sicherstellen und optimalen Preis erzielen



ERSTE Group Bank AG  
Equity Capital Markets

Günther Artner, CFA  
[guenther.artner@erstegroup.com](mailto:guenther.artner@erstegroup.com)  
Tel.: +43 1 50 100-15020



# Disclaimer

## Wichtiger Hinweis

Diese Präsentation sowie allfällige ergänzende Dokumente (gemeinsam die "Präsentation") wurden von der Erste Group Bank AG ("Erste Holding") ausschließlich für Sie zum Zwecke der Analysierung bestimmter möglicher Finanztransaktionen erstellt. Diese Präsentation wird Ihnen auf strikt vertraulicher Basis und ausschließlich zur internen Verwendung zur Verfügung gestellt; weder die Präsentation noch Auszüge davon dürfen von Ihnen an dritte Personen weitergegeben oder veröffentlicht werden.

Die Informationen in dieser Präsentation beruhen auf den derzeit vorherrschenden Bedingungen und deren Einschätzung durch uns zum Zeitpunkt der Erstellung der Präsentation. All dies unterliegt Veränderungen; es besteht keine Verpflichtung der Erste Holding, Sie über allfällige Änderungen nach dem Zeitpunkt dieser Präsentation zu informieren. Folglich kann nicht sichergestellt werden, dass diese Präsentation (inklusive allfälliger Ergänzungen) nach dem Zeitpunkt ihrer Erstellung noch aktuell ist. Wir können daher keinerlei Gewährleistung in bezug auf ihre künftige Fairness, Vollständigkeit, inhaltliche Richtigkeit und Genauigkeit, noch auf die Erreichbarkeit und Angemessenheit von Prognosen, Zielen, Schätzungen und Voraussagen, abgeben. Keine Aussage in dieser Präsentation darf als Garantie oder Zusage in bezug auf die Zukunft verstanden werden. Weder die Erste Holding, noch einer ihrer Angestellten oder Bevollmächtigten, noch eine ihrer Konzerngesellschaften oder mit ihr verbundenen Personen übernimmt die Haftung für direkte oder Folgeschäden, die aus der Verwendung dieser Präsentation oder ihrer Inhalte oder auf irgendeine andere Art in Verbindung mit dieser Präsentation entstehen sollten. Soweit Aussagen zu steuerlichen, bilanziellen oder rechtlichen Überlegungen getroffen wurden, wird darauf hingewiesen, dass diese ebenfalls Änderungen unterliegen können und es wird empfohlen, unabhängige Beratung in diesen Bereichen zu konsultieren.

Diese Präsentation ist unverbindlich und dient ausschließlich Informationszwecken. Die Inhalte in dieser Präsentation unterlagen keiner unabhängigen Überprüfung oder Verifizierung. Die Präsentation stellt keine Veranlagungsempfehlung dar; sie ist weder ein Angebot, noch eine Einladung zur Abgabe von Angeboten zum Kauf, Verkauf, zur Emission oder zur Übernahme oder Garantie von Wertpapieren und stellt auch keine Verpflichtung zum Abschluss eines Vertrages dar. Die Präsentation darf ebenso nicht als Angebot zur Arrangierung, Übernahme, Finanzierung, zum Erwerb oder Verkauf irgendwelcher Wertpapiere, anderer Finanzinstrumente, Beteiligungen oder Vermögen oder Geschäftsbereichen sowie zur Zurverfügungstellung von Finanzmitteln verstanden werden. Keine Aussage dieser Präsentation darf daher in eine dieser Richtungen interpretiert werden. Jedes allfällige Angebot seitens der Erste Group oder einer ihrer Konzerngesellschaften würde ausschließlich schriftlich nach Durchführung einer positiven rechtlichen, steuerlichen, bilanziellen, finanziellen und geschäftlichen Due Diligence sowie erst nach erfolgter Zustimmung der zuständigen internen Komitees in der Erste Holding gelegt werden.

Produkte und Services, auf die in dieser Präsentation hingewiesen werden, können durch Konzerngesellschaften oder Partner der Erste Group erbracht werden.