

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



Inhaltsverzeichnis

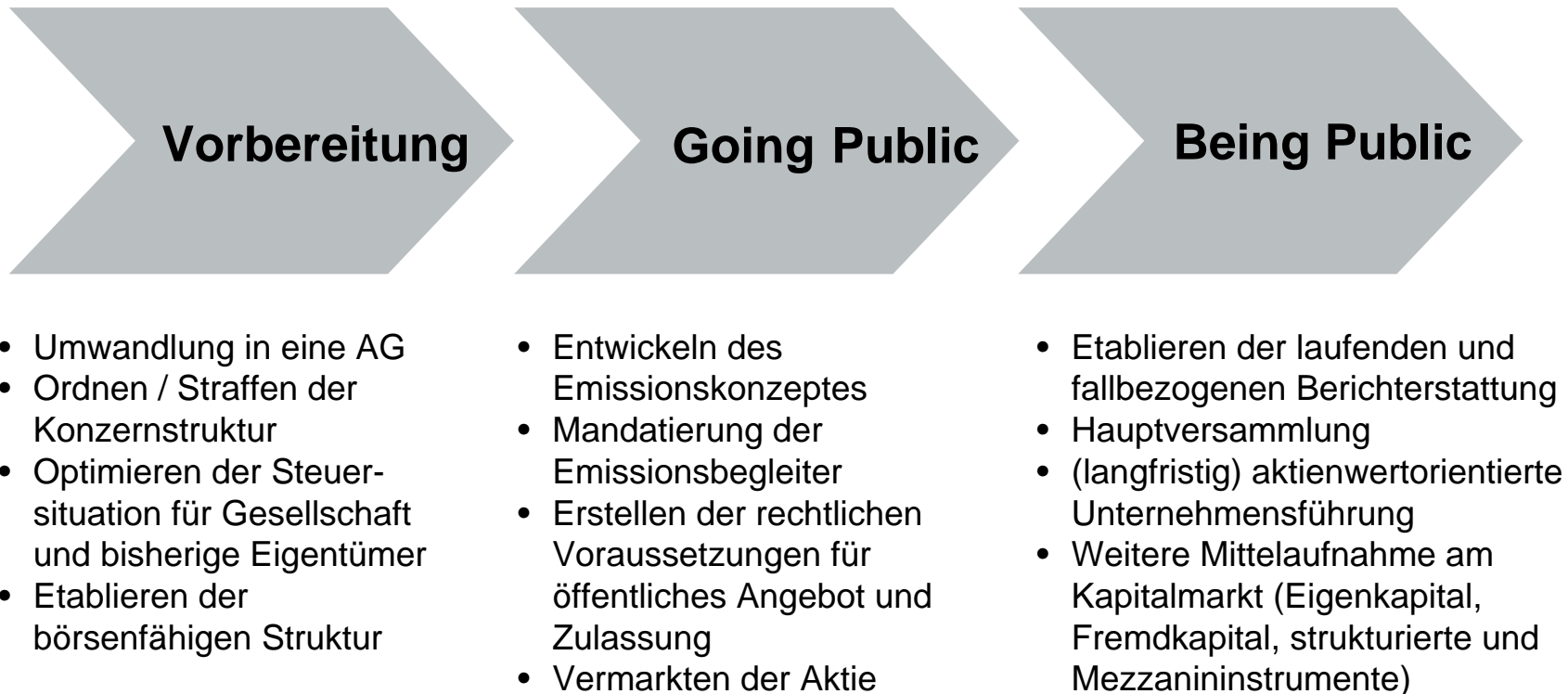
Strategische Vorbereitungen zum Going Public	3
Durchführung des Going Public	10
Sekundärmarktbetreuung beim Being Public	15
Fallstudie	19

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 ..."

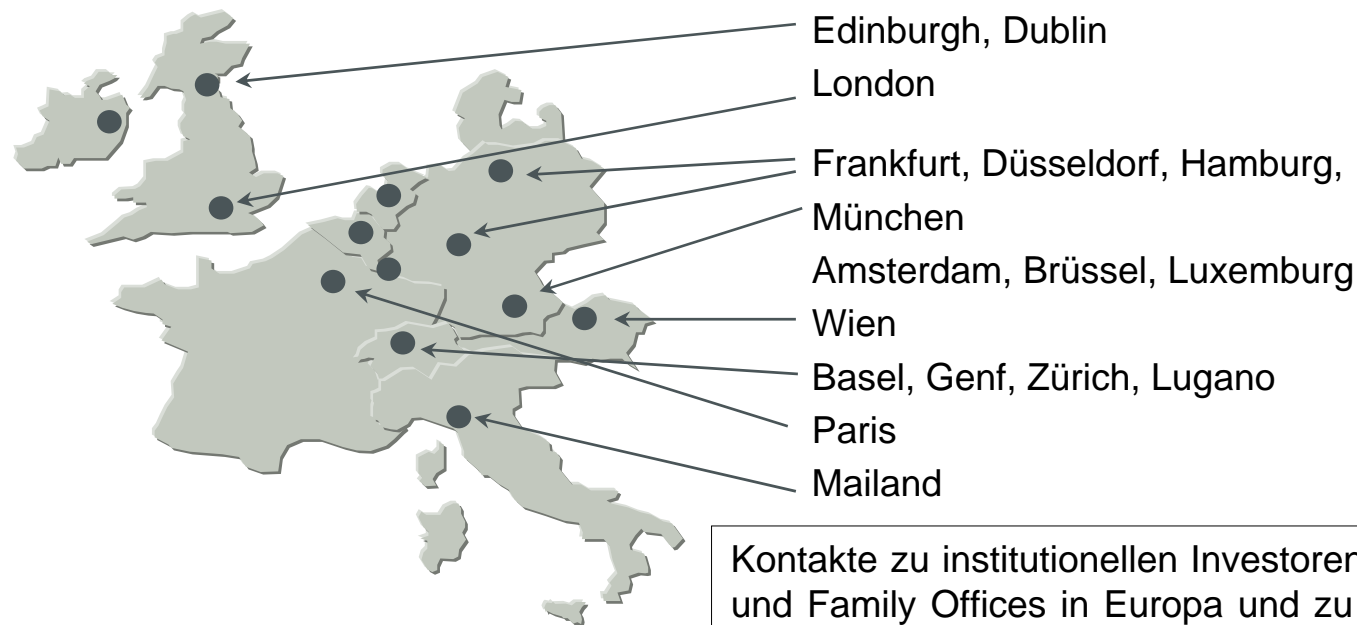
- Projektstart:
 - Mandatsverhandlung, Vorarbeiten: 1,5 Monat
 - Due Diligence: 1 Monat
 - Prospekterstellung: 1,5 Monate
 - Prospektbilligung: 1,5 Monate
 - Öffentliches Angebot, Erstnotiz: 0,5 Monate

- 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

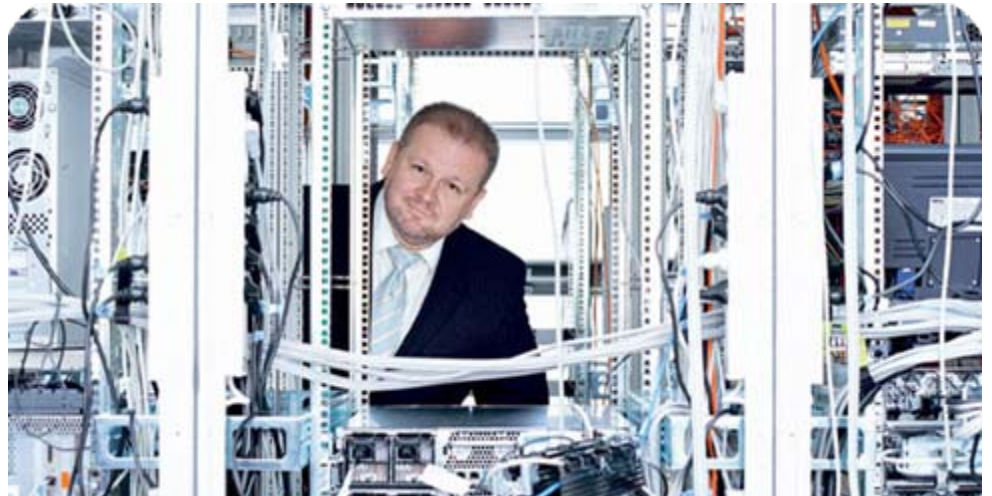
Exkurs: Platzierungsstrategie / Road Map



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“

BAADER



Einladung
 ZUR
23. Baader Small und Mid Cap Konferenz
 am 10. September 2009 ab 09:45 Uhr
 im großen Konferenzraum der Baader Bank AG
 Weißenstephaner 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
 Arne 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 **Muehlhan 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
 Arne Aßmann, Bereichsleiter Emissionsvertrieb Baader Bank AG



- 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



12.08.2009 Impreglon AG⁽⁵⁾

KAUFEN
 Kursziel: 13,02 €
 Kurs: 8,85 €
 10.8.2009, 9:57 Uhr,
 Xetra

Unternehmensprofil:
 Branche: Oberflächentechnik
 Firmensitz: Lüneburg, D
 Gründung: 1983

Vorstandsvorsitzender:
 Henning J. Claassen

WKN: ANSLCV
 ISIN: DE930408L005
 Börsenkurs: DM
 Anzahl Aktien: 5.200 Mio.
 Marktkap.: 45,07 Mio. €
 Dividende: 0,03 %
 SZ W Hoch: 16,83 €
 SZ W Tief: 0,25 €
 Durchs.: Tagesvolumen: 34.295 €
*Kurszielwert/analystenspezifisch

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	0,67
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-Kontakte:
 Impreglon AG
 Ulf Reichardt
 Hohenstephanstraße 1
 D-21137 Lüneburg
 Tel.: +4131-88210
 Fax: +4131-882250
 E-Mail: ir@impreglon.de
 www.impreglon.de

Highlights:

- Hohes Umsatzwachstum und deutlich positive EBITDA in 2009. Deterioration des operativen Geschäfts infolge der konjunkturellen Abschwächung seit Ende Q3 2008
- Teilerlösminderungen von rund 30 % im 1. Hal. 2009 EBITDA-Marge von mehr als 10 %
- Deutliche Kostenreduzierungsmaßnahmen infolge des Konjunkturlagegangs erfolgt
- Im 2. Hal. 2009 steigende Umsätze und Ergebnisse erwartet

* In dieser Studie ist der mit der Notation verbundene mögliche Interessenkonflikt zu berücksichtigen. Mehrere Informationen zu möglichen Interessenkonflikten entnehmen Sie bitte <http://www.gob-securities.de/index.php/publikation/wirtschaftsblick170909aktuelle>

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
Umsatz (Mio. EUR)	20,3	46,1	49,8
EBIT (Mio. EUR)	2,4	6,1	4,3

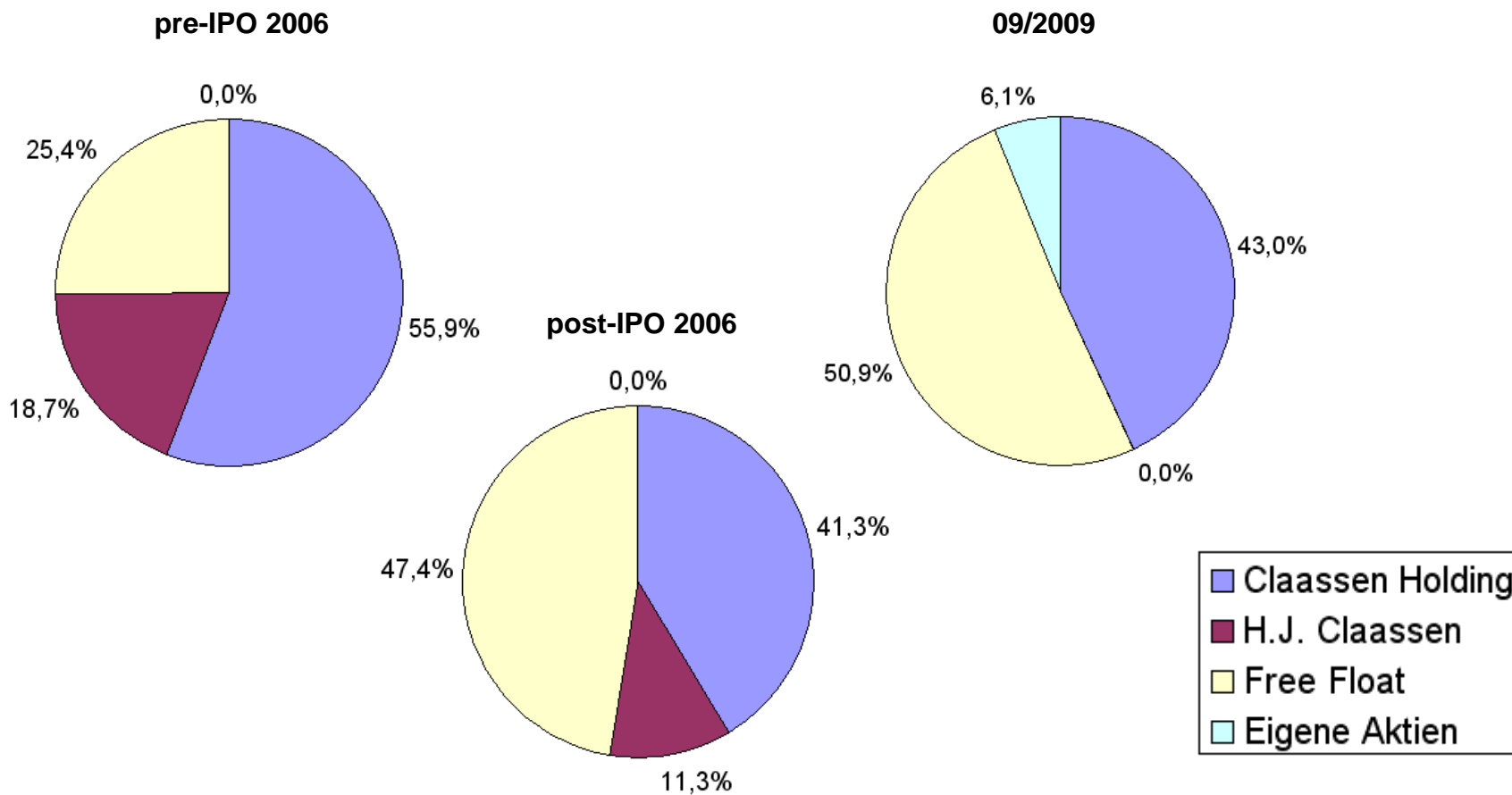
Leistungsumfang als Lead-Manager u.a.

- 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