

# Fallstudie - IPO Projekt Fortuna AG

Wien, März 2004

# Ausgangslage und Wahl des Lead Managers

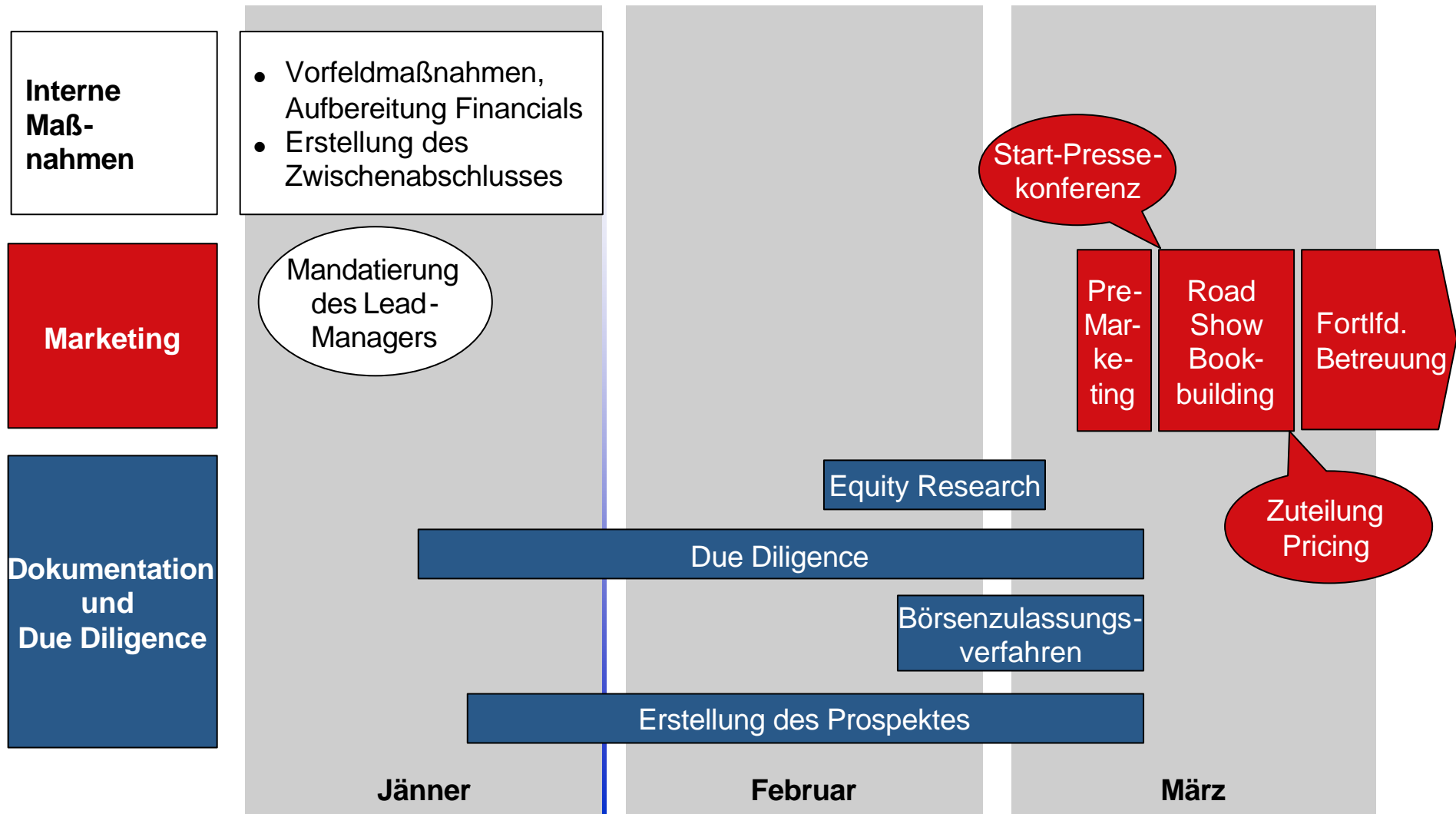
## Entscheidungsprozess

- 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 größtenteils 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**

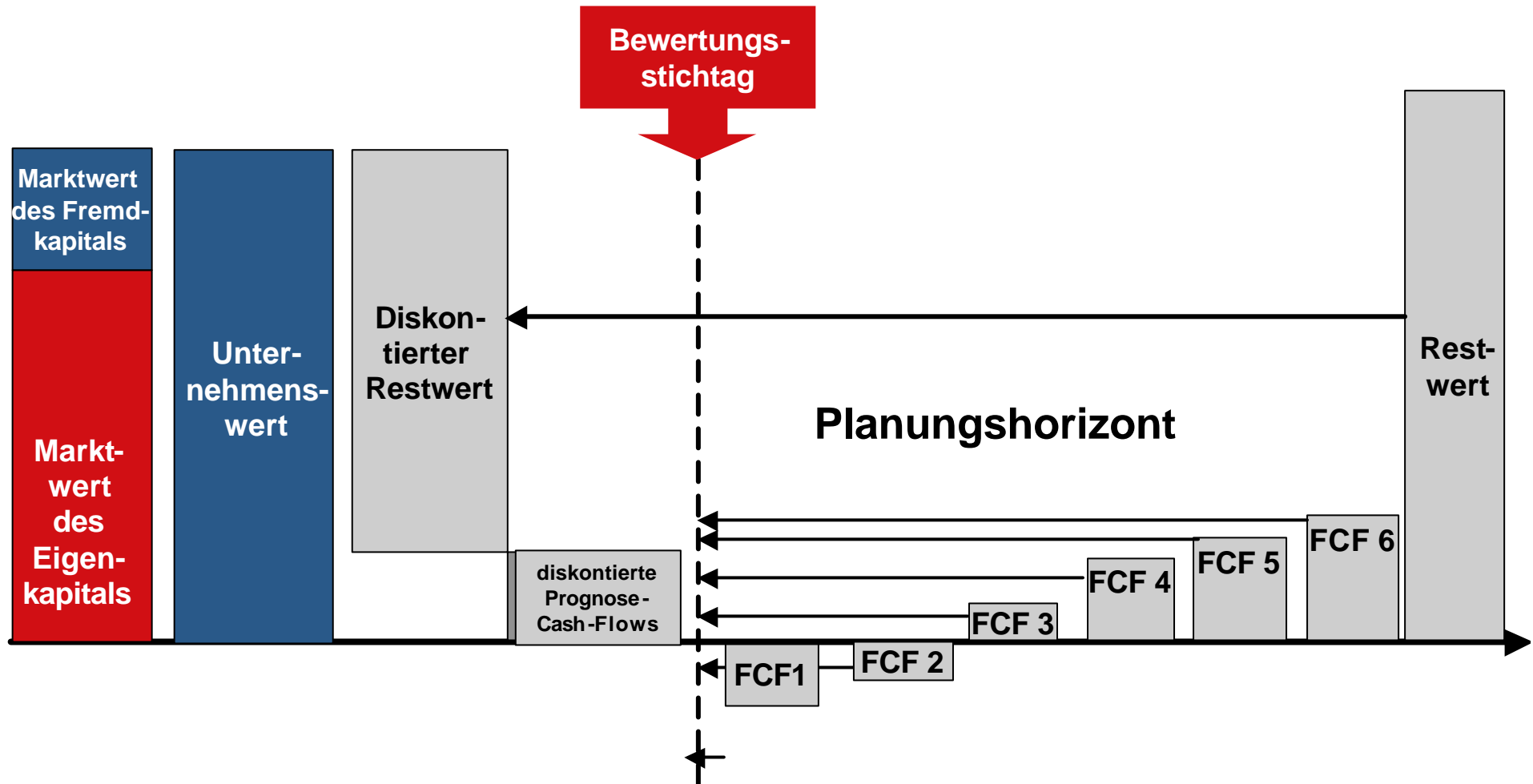
Die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern soll zur einer deutlichen Umsatzsteigerung führen.

## **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
<b>Median</b>			<b>5,5</b>	<b>2,3</b>	<b>2,6</b>	<b>12,6</b>	<b>11,1</b>	<b>2,3</b>

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:

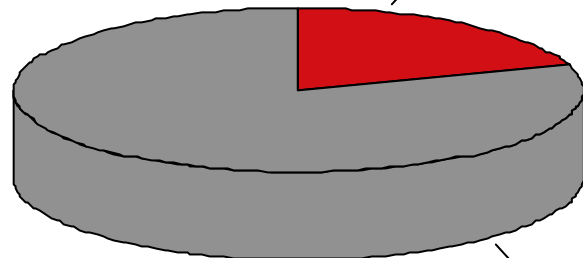
- Premarketing liefert Wertindikation für Preisband, Befragung von rd. 30 institutionellen Investoren
- nach Analyse der Premarketing-Ergebnisse und Besprechung mit Fortuna:

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

# Aktionärsstruktur

**Vor Emission  
6.000.000 Aktien**

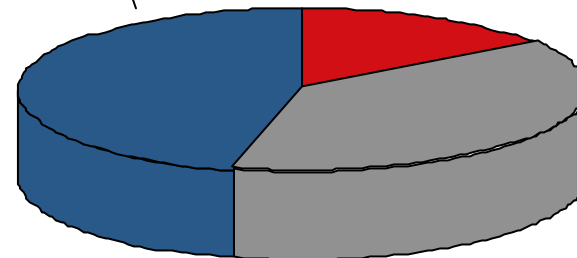
Management (direkt/indirekt)  
20%



Finanzinvestoren  
80%

**Nach Emission  
10.000.000 Aktien\*)**

Streubesitz 46%      Management (direkt/indirekt) 12%

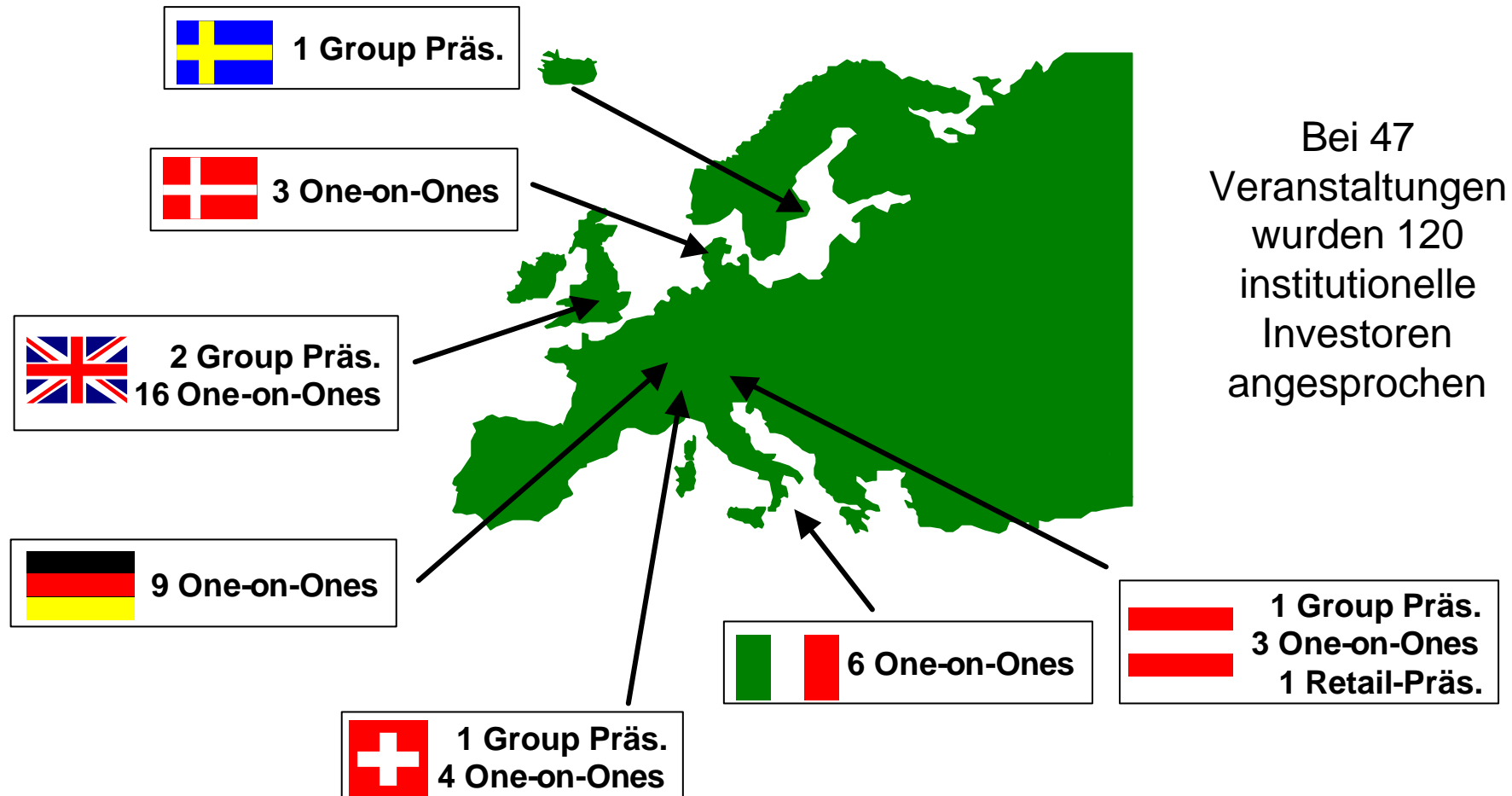


Finanzinvestoren  
42%

\*) unter voller Ausnutzung Greenshoe

Fallstudie  
Projekt „Fortuna“

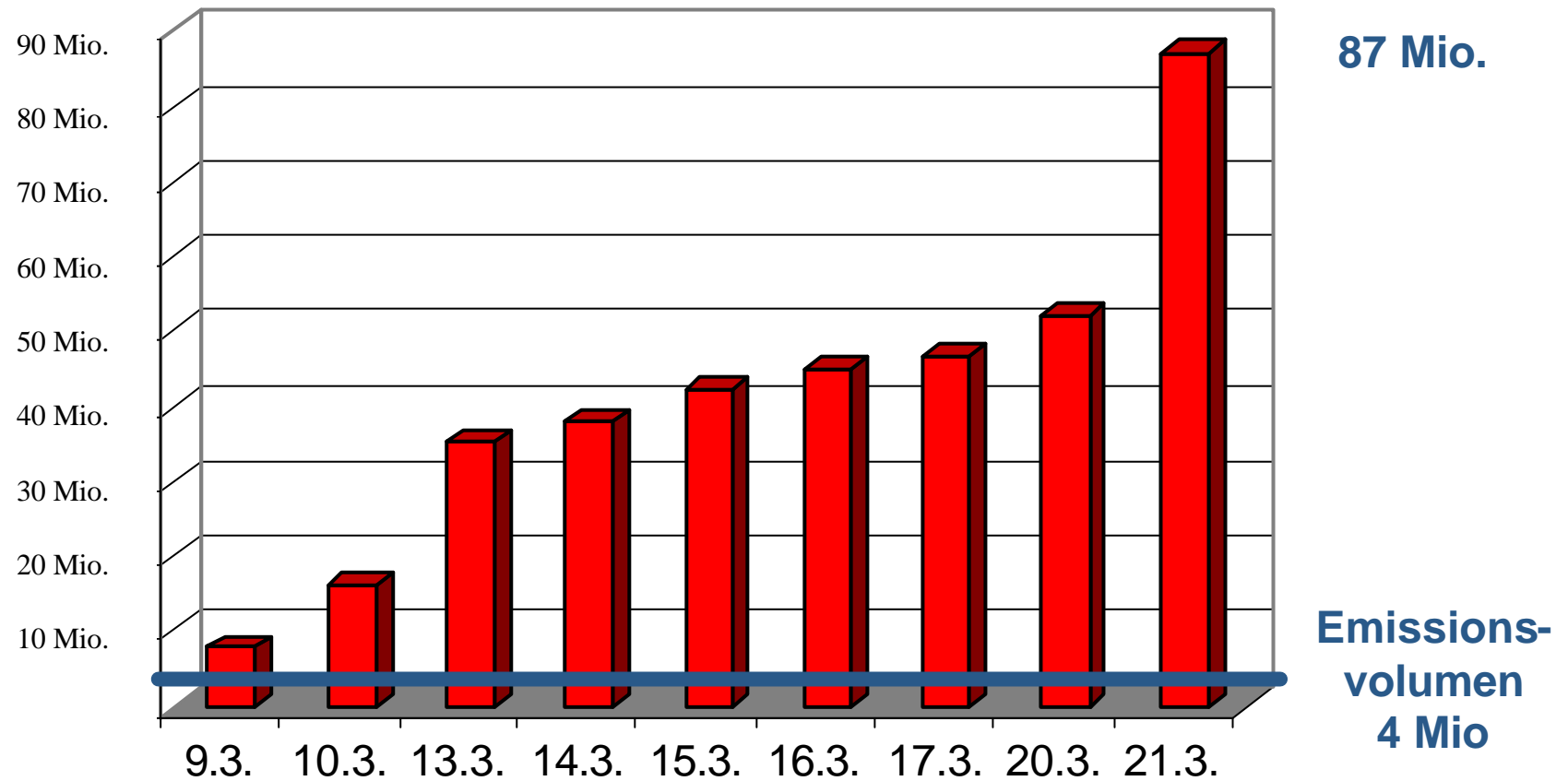
# 7 Länder – 9 Städte – 120 Investoren



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.