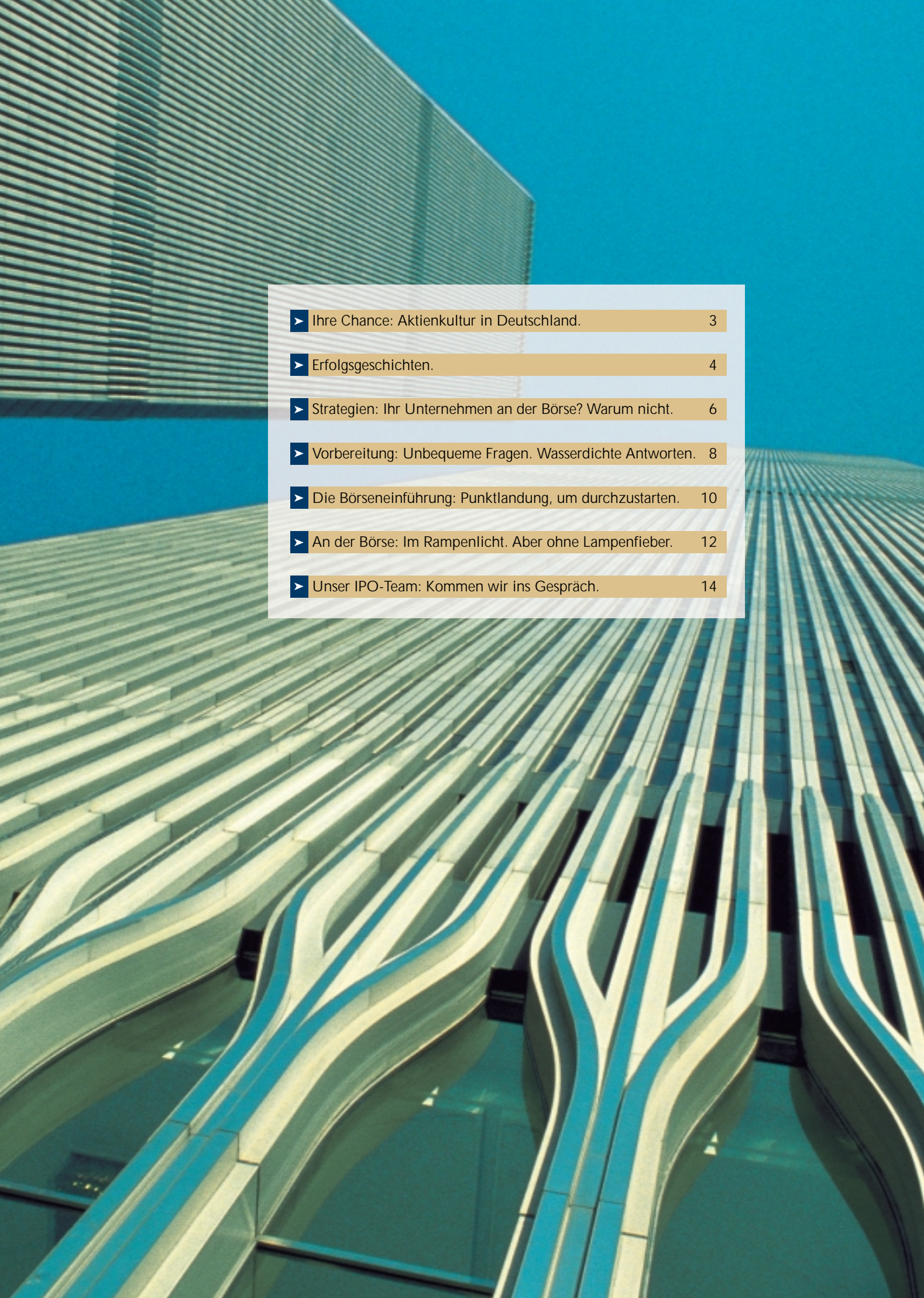


Going Public

Ihr Weg an die Börse

PRICEWATERHOUSECOOPERS





▶ Ihre Chance: Aktienkultur in Deutschland.	3
▶ Erfolgsgeschichten.	4
▶ Strategien: Ihr Unternehmen an der Börse? Warum nicht.	6
▶ Vorbereitung: Unbequeme Fragen. Wasserdichte Antworten.	8
▶ Die Börseneinführung: Punktlandung, um durchzustarten.	10
▶ An der Börse: Im Rampenlicht. Aber ohne Lampenfieber.	12
▶ Unser IPO-Team: Kommen wir ins Gespräch.	14

Ihre Chance: Aktienkultur in der Schweiz.

Bei allen kurzfristigen Turbulenzen an den Aktienmärkten gilt seit Jahren ungebrochen: Sowohl private Anleger wie institutionelle Investoren – Fondsgesellschaften von Banken und Versicherungen beispielsweise – suchen in zunehmendem Maße nach attraktiven Anlagemöglichkeiten. Und anders als Fremdkapitalgeber gehen Aktionäre mit Ihnen ins Risiko.

Die Kapitalzufuhr wächst beständig, der Aktienhandel verzeichnet stetig wachsende Umsätze. Das von Fondsgesellschaften verwaltete Vermögen nimmt sprunghaft zu. Der Zugang zu den Aktienmärkten ist in den vergangenen Jahren, insbesondere durch die Neuen Märkte in verschiedenen europäischen Ländern, deutlich erleichtert worden.

Die Aktienkultur – hierzulande lange unterentwickelt – blüht auf.

Ihre Chance.

Erfolgsgeschichten.



„**S**eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am , kennt uns fast jeder.eit wir am Neuen Markt notiert .eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt un wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.“

*Gerhard Schmid, Vorstandsvorsitzender
der Mobilcom AG, Schleswig*

„**U**eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am , kennt uns fast jeder.eit wir am Neuen Markt notiert .eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt un wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.“

*Gerhard Schmid, Vorstand
der Mobilcom AG, Schleswig*

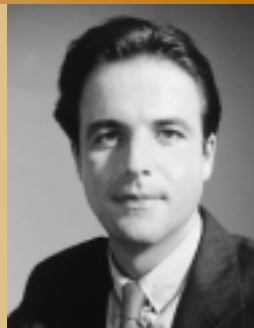




„**D** eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am , kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert .eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt un wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.“

Gerhard Schmid, Vorstandsvorsitzender der Mobilcom AG, Schleswig

„**V** eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am , kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert .eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt un wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.“



Gerhard Schmid, Vorstandsvorsitzender der Mobilcom AG, Schleswig

„**A** eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am , kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert .eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt un wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder. eit wir am Neuen Markt notiert sind, kennt uns fast jeder.“

Gerhard Schmid, Vorstands der Mobilcom AG, Schleswig



- ▶ So verschieden die Unternehmen und ihre jeweiligen Gründe für den Börsengang sind, eines haben sie alle gemeinsam: Die Experten von PricewaterhouseCoopers waren in unterschiedlichen Funktionen an deren erfolgreichen Börseneinführung beteiligt.

Als Unternehmer denken Sie täglich darüber nach, wie es mit Ihrem Unternehmen weitergeht. Wir können Ihnen ein paar Möglichkeiten zeigen, die Sie vielleicht noch nicht im Blickfeld haben. Lassen Sie uns mitdenken.

Ihr Unternehmen an der Börse? Warum nicht.

Eventuell steht bei Ihnen – wie übrigens bei vielen Unternehmen in der Schweiz – ein Generationenwechsel an. Möglicherweise geht es Ihrem Unternehmen so wie vielen kleineren und mittleren Unternehmen: Das Potential ist groß, aber es mangelt an Eigenkapital. Und weil der internationale Wettbewerb härter wird, denken Sie vermutlich nicht nur an die Chancen, die sich Ihnen und Ihrem Unternehmen bieten, sondern auch an die Risiken, denen Ihr Unternehmen ausgesetzt ist.

Dann sollten wir ins Gespräch kommen. Über die Möglichkeiten der modernen Unternehmensfinanzierung im allgemeinen, über die Perspektiven, die sich Ihrem Unternehmen an der Börse eröffnen, im speziellen.

Denn der Börsengang ist heute eine Form der Unternehmensfinanzierung, die gerade für kleine und mittlere Unternehmen attraktiv wie nie zuvor ist. Vorausgesetzt, die Perspektiven stimmen.

Ob die Perspektiven stimmen, welche Voraussetzungen Ihr Unternehmen erfüllen sollte, vor allem: Wie Sie Ihr Unternehmen darauf vor-

bereiten, ein attraktiver Börsenkandidat zu sein – all dies können wir mit Ihnen gemeinsam erarbeiten. Daß es dabei sowohl um die Wertsteigerung Ihres Unternehmens als auch um Ihre persönlichen Ziele geht, ist selbstverständlich.

Wir nennen diese Phase die Strategiephase. Vereinfacht geht es darum, mit Ihnen gemeinsam Klarheit zu gewinnen: Was spricht in Ihrem Fall für eine Börseneinführung? Wo steht Ihr Unternehmen? Welche Schritte sind notwendig, es systematisch auf die Börseneinführung vorzubereiten?

Um diese Fragen beantworten zu können, analysieren wir Ihr Unternehmen und sein Wettbewerbsumfeld. Die Chancen, natürlich auch die Risiken. Gut möglich, daß wir Ihnen nach dieser eingehenden Analyse empfehlen, nicht sofort mit dem Börsengang zu beginnen. Mitunter bietet es sich an, mit Hilfe von Kapitalbeteiligungsgesellschaften einen Teil des Weges zu gehen. Mag sein, daß erst die Fusion mit einem anderen Unternehmen das für einen Börsengang nötige Potential zusammenführt. In jedem Fall helfen wir Ihnen, den richtigen Partner zu finden. Wir meinen: Erst wenn Sie Klarheit haben über alle Optionen der Unternehmensfinanzierung, sind Sie wirklich strategisch vorbereitet.

Daß wir Ihnen in dieser Strategiephase ein wertvoller Partner sein können, hat mehrere Gründe. Unsere Erfahrung etwa. In der Schweiz, aber auch weltweit begleiten wir Jahr für



Jahr viele Unternehmen bei ihrem „Initial Public Offering“, wie man die Börseneinführung auch nennt.

Zudem: Wir sind in unserem Urteil unabhängig. Wir orientieren uns an der für Sie besten Lösung, wir drängen Sie nicht in eine bestimmte Richtung. Diese Unabhängigkeit ist die vielleicht wichtigste Voraussetzung dafür, daß wir Ihnen ein Berater sein können, der Ihre Interessen verfolgt. Zuerst und zuletzt.

Darüber hinaus kennen wir uns in Ihrer Branche aus. Wir wissen, welche Trends Ihre Märkte prägen, welche Technologien die Entwicklung vorantreiben, welche Standards und „Best Practices“ national wie international gelten. Das liegt daran, daß wir im weltweiten Beratungsnetzwerk von PricewaterhouseCoopers einen

nicht geringen Teil unserer Ressourcen für die Beobachtung und Analyse von Branchen verwenden. Know-how, das wir übrigens gerne mit Ihnen teilen.

Es gibt noch ein paar Gründe. Sie werden sie auf den folgenden Seiten kennenlernen.

➤ **Branchenkompetenzen:**
Wissen, worauf es ankommt.

Kompetente Beratung ist heute nur mit fundiertem Wissen über die Branchen der jeweiligen Kunden möglich. Daran orientieren wir uns. Wir können Ihnen Fachleute zur Seite stellen, die sowohl in ihren eigenen Disziplinen ausgezeichnete Experten sind als auch über umfangreiche Erfahrungen zum Beispiel in folgenden Branchen verfügen:

- Informationstechnologie
- Telekommunikation
- Biotechnologie und Life Science
- Medien und Unterhaltung
- Automobilindustrie
- Energie

Haben Sie schon
einmal versucht,
jemanden davon
zu überzeugen, Ihnen
sein Geld
anzuvertrauen?
Wir unterstützen
Sie dabei.

Unbequeme Fragen. Wasserdichte Antworten.

Selling Equity is selling the story – sagen Börsianer, was so viel heißt wie: Nur wer überzeugende Perspektiven zu bieten hat, wird Anleger gewinnen. Weil Anlageentscheidungen mitunter blitzschnell fallen, haben Sie im Ernstfall nicht viel Zeit, die Perspektiven und Potentiale Ihres Unternehmens zu verkaufen.

Dreh- und Angelpunkt in der Vorbereitungsphase Ihres Börsengangs ist daher die sogenannte „Equity-Story“ Ihres Unternehmens. Wodurch zeichnet sich Ihr Unternehmen aus, was macht seinen Wert aus? Wie gut sind die Businesspläne? Wie innovativ sind Ihre Produkte wirklich? Wie kompetent ist das Management, wie

überzeugend sind die Strategien? Was werden die Altgesellschafter tun? Worauf dürfen künftige Aktionäre, Ihre Shareholder, hoffen? Und und und.

Gewiß, das sind viele Fragen, und einige mögen unbequem sein. Aber früher oder später werden Konsortialbanken, Analysten, Finanzkorrespondenten und Aktionäre diese Fragen stellen.

Unsere Rolle in dieser Phase besteht darin, mit Ihnen hieb- und stichfeste Antworten zu finden – und damit Investoren deutlich zu zeigen, warum Ihr Unternehmen attraktiv ist. Wir helfen Ihnen, stimmige Businesspläne zu erstellen, die von A wie Absatzstrategie bis Z wie Zulieferer alle für Ihren Erfolg kritischen Faktoren unter die Lupe nehmen. Dazu gehören auch umfassende Markt- und Wettbewerbsanalysen. Unter anderem wird es darum gehen, wie Sie den Emissionserlös verwenden werden. Für die Überzeugungskraft Ihrer strategischen Ausrichtung als künftig börsennotierte Aktiengesellschaft ist dies ein wichtiger Punkt.

Organisatorische und rechtliche Aspekte ihrer Zukunft als Aktiengesellschaft müssen geklärt werden. Falls Ihr Unternehmen noch keine AG ist, helfen wir Ihnen beim Rechtsformwechsel. Wir beleuchten die steuerlichen Auswirkungen und Gestaltungsspielräume des Going Public. Wir helfen, Ihr Controlling und Ihr Berichtswesen den Informationsanforderungen des Kapitalmarktes anzupassen. Und falls Sie beabsichti-



► **Aus einer Hand:
Unsere Going Public Dienstleistungen.**

Wir können Sie bei allen Schritten eines Going Public begleiten, weil unser IPO-Team neben der eigenen Corporate Finance Expertise auf Experten aus den Bereichen Unternehmensberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und -beratung sowie Business Process Outsourcing zugreifen kann. Diese werden immer dann hinzugezogen, wenn es die Aufgabe erfordert. Für Sie hat das den Vorteil, alle Dienstleistungen koordiniert und aus einer Hand zu bekommen.

gen, Ihre Mitarbeiter stärker als bislang am Erfolg zu beteiligen, erarbeiten wir für Ihr Unternehmen Aktienoptionspläne.

Mit anderen Worten: Wir helfen Ihnen bei allen nötigen Schritten. Und wenn wir „alle Schritte“ sagen, meinen wir das auch.

Am Ende dieser Phase verfügen Sie über ein Emissionskonzept, das alle überzeugen wird. Sie können darstellen, was Ihr Unternehmen wert ist,

wie viele Aktien zu welchem Preis wann und in welchem Marktsegment ausgegeben werden, wie Sie das sogenannte Bookbuilding-Verfahren nutzen, um einen fairen Preis zu erzielen. Sie haben eine klare Vorstellung davon, welchen Weg das Unternehmen einschlagen wird. Die Strukturen stehen, die Ziele sind abgesteckt.

Perfekte Vorbereitung
ist wichtig.
Genauso wichtig wie
die perfekte
Organisation
bis zum Tag X.
Wenn Sie wollen,
unser Part.

Punktlandung, um durchzustarten.

Steht Ihr Emissionskonzept und sind die organisatorischen Vorbereitungen abgeschlossen, ist der Zeitpunkt gekommen, die richtigen Banken für Ihr Going Public auszuwählen. Von der Erfahrung und Plazierungskraft der Banken hängt es unter anderem ab, ob die Aktien Ihres Unternehmens vom ersten Tag an zu gefragten Wertpapieren werden.

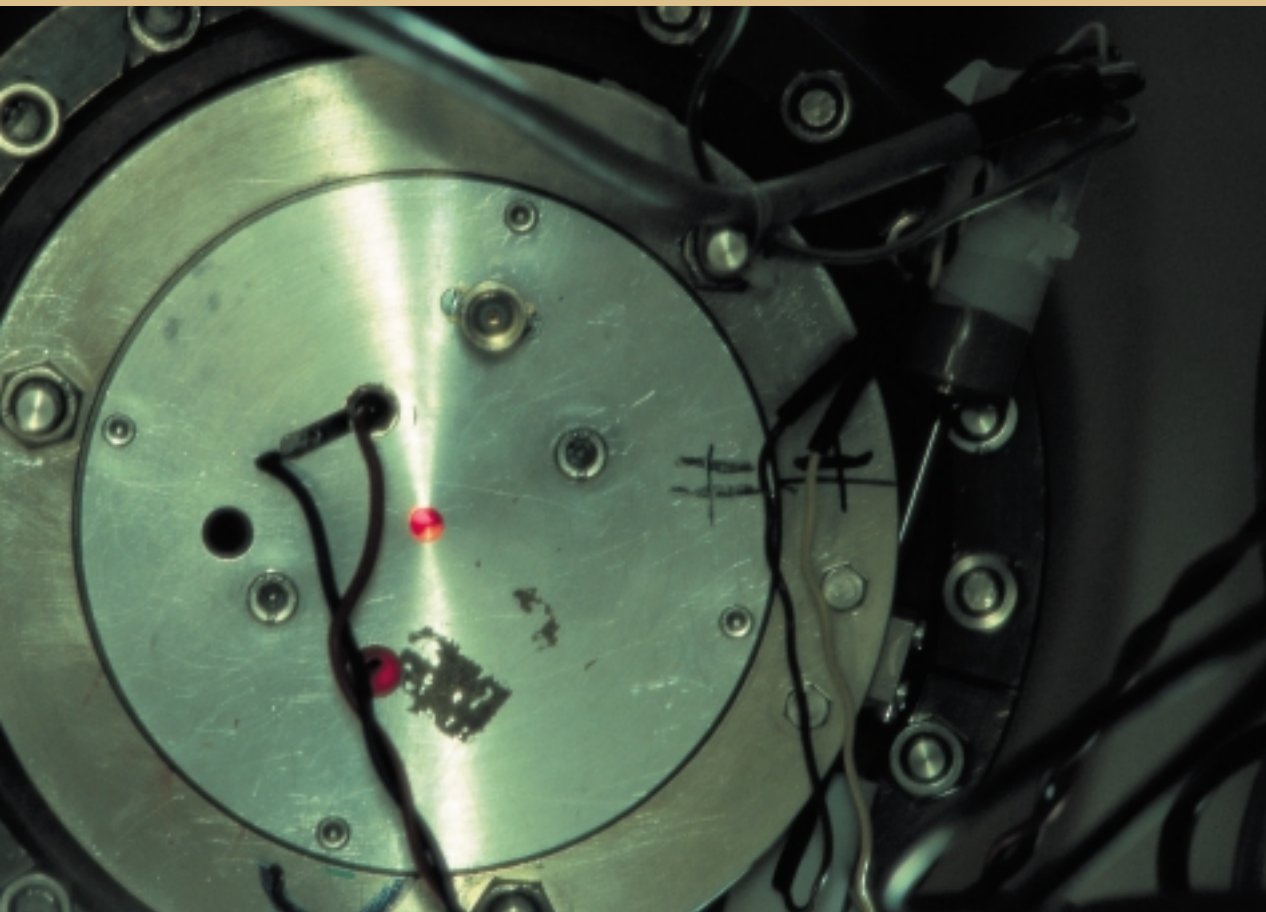
Die richtige Wahl zu treffen ist keine einfache Aufgabe. Da wir genau wissen, worauf es bei der Einführung ankommt, können wir Ihnen auch bei der Wahl der Konsortialbanken ein fachlich kompetenter Partner sein. Wobei auch hier gilt: Weil wir als unabhängige Berater keine eigenen Interessen verfolgen, verfolgen wir ausschließlich Ihre.

Gerade in dieser heißen Phase müssen die verschiedensten Aufgaben koordiniert werden. Präsentationen sind vorzubereiten, Analystenmeetings, Road-Shows. Sie benötigen einen starken Partner für das Aktienmarketing. Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte werden Ihre Unterlagen prüfen. Der Emissionsprospekt muß erstellt, die Zulassungsbedin-

gungen für den Börsenhandel müssen erfüllt werden. Die Fundamente für die erhöhten Anforderungen an Ihre Berichterstattung gegenüber der Finanzwelt müssen gelegt werden: je nach Börsensegment ist ein Jahresabschluß nach International Accounting Standards (IAS) beziehungsweise US-GAAP zu erstellen. Die Hauptversammlung ist vorzubereiten, Geschäfts- und Zwischenberichte sind zu verfassen, Prozesse für die Ad-hoc-Publizität müssen eingerichtet werden.

In dieser Phase sind wir Ihnen ein Partner, der nicht nur alle nötigen Schritte koordiniert, sondern der jeweils für Sie kontrolliert, daß alles sachgerecht und im richtigen Tempo vorangeht. Gerade jetzt werden Sie vermutlich zu schätzen wissen, daß Ihnen jemand zur Seite steht, für den Ihr Going Public nicht der erste Gang an die Börse ist.





➤ Börsendeutsch leicht gemacht

➤ **Bookbuilding**

Verfahren, um den Erstausgabekurs von Aktien vor der Markteinführung durch Preisgebote von Interessenten innerhalb einer vorgegebenen Preisspanne zu ermitteln.

➤ **Corporate Finance**

Unternehmensfinanzierung und Gestaltung der Finanzierungsstruktur.

➤ **Due Diligence**

(engl.: „mit gebührender Sorgfalt“) eingehende Prüfung des Unternehmens in wirtschaftlicher, rechtlicher und organisatorischer Hinsicht.

➤ **Emissionskonzept**

legt fest, wieviele Aktien welcher Gattung wann in welchem Marktsegment bei welchem Preisbildungsverfahren ausgegeben werden.

➤ **Equity Story**

schlüssige Darstellung der Verwendung des Emissionserlöses im Rahmen der Unternehmensstrategie zum Aufzeigen des Entwicklungspotentials.

➤ **Going Public**

engl. für Börseneinführung.

➤ **IAS und US-GAAP**

International Accounting Standards bzw. US Generally Accepted Accounting Principles, inter-

national anerkannte Rechnungslegungsstandards, die im Neuen Markt gefordert werden.

➤ **Initial Public Offering (IPO)**

das erste öffentliche Angebot von Aktien.

➤ **Investor Relations**

die auf die Bedürfnisse der aktuellen und potentiellen Anleger ausgerichtete Öffentlichkeitsarbeit.

➤ **Mergers & Acquisitions**

Unternehmenszusammenführung und -erwerb.

➤ **Road Show**

Unternehmenspräsentation bei Analysten, Fondsgesellschaften und Banken.

Im Rampenlicht. Aber ohne Lampenfieber.

Von nun an sehen Sie
täglich, wie Ihr
Unternehmen vom Kapi-
talmarkt bewertet wird.
Manchmal
werden Sie glauben,
nur einen geringen
Einfluß darauf zu haben.
Das täuscht.

Ihre erste Börsennotierung, das erste Flackern einer Chartkurve, die Pressemeldungen, die Kursentwicklung in den ersten Tagen

– Sie wären nicht der Erste, der das Going Public als den wichtigsten Einschnitt in der Geschichte seines Unternehmens empfindet.

Und doch geht es jetzt erst richtig los. Der Emissionserlös erlaubt es Ihnen, die lange gehegten und in der Vorbereitung konkretisierten Pläne umzusetzen. Sie sind am Zug.

Während für viele der an Ihrem Börsengang Beteiligten die Arbeit erledigt ist, stehen wir Ihnen auch weiterhin zur Verfügung. Ob Sie die Übernahme anderer Unternehmen planen, um auf Expansionskurs zu bleiben, oder durch internes Wachstum Ihre Wettbewerbskraft stärken – wir können Sie kompetent beraten.

So helfen wir Ihnen gemeinsam mit unseren Spezialisten für Mergers & Acquisitions, geeignete Unternehmen zu identifizieren und zu analysieren; genauso stehen wir Ihnen bei den Verhandlungen zur Seite. Gemeinsam mit unseren Fachleuten für Systemintegration und Change Management unterstützen wir Sie, die nicht immer leichte Unternehmens-

zusammenführung zu bewältigen. Es ist also eine ganze Bandbreite von Dienstleistungen, die wir Ihnen anbieten können.

Das gilt natürlich auch für Ihre Jahresabschlüsse und Ihre Zwischenbilanzen, die Sie je nach Marktsegment entsprechend international gültiger Standards veröffentlichen müssen. Es gilt ferner für den Bereich, den man auch in Deutschland mit dem Oberbegriff „Investor Relations“ bezeichnet: die laufende Information von allen wichtigen Akteuren auf dem Kapitalmarkt.

Inzwischen kennen wir Ihr Unternehmen gut. Das hilft uns natürlich bei der laufenden Beratung. Und Sie kennen uns und wissen daher, was Sie erwarten dürfen: wertschaffende, innovative Lösungen, Kompetenz, Effizienz, Verantwortungsbewußtsein, Loyalität. Wenn wir eingangs gesagt haben, wir würden gerne möglichst früh mit Ihnen ins Gespräch kommen, gilt nun: Lassen Sie uns im Gespräch bleiben.



Nun wissen Sie,
was uns auszeichnet.
Lernen wir uns doch
einfach kennen.

Kommen wir ins Gespräch.



*Martin Scholich,
Frankfurt/Main*



*Martin Scholich,
Frankfurt/Main*



*Volker Kempf,
Frankfurt/Main*



*Volker Kempf,
Frankfurt/Main*



*Martin Scholich,
Frankfurt/Main*

Das meiste über uns haben wir bereits gesagt – jeweils dort, wo es hingehört. Vielleicht sollten wir eines noch betonen: Wir sind zwar in ein großes Beratungsnetzwerk eingebunden, aber deswegen sind wir kein anonymes Unternehmen. Wer Sie einmal berät, wird während des gesamten Prozesses Ihr Ansprechpartner bleiben.

Er oder sie wird jeweils die nötigen Fachleute aus den Spezialdisziplinen hinzuziehen. Ihr Ansprechpartner hat Zugriff auf das gesamte Know-how unseres internationalen Netzwerks. Damit ist sichergestellt, daß Sie jeweils die Expertise bekommen, die Sie benötigen. Genau zu dem Zeitpunkt, zu dem sie nötig ist. Gleichwohl bleibt Ihr Ansprechpartner für Sie da. Er koordiniert, hält die Fäden zusammen, steuert den Beratungsprozeß.

Sind Sie neugierig geworden auf uns und unsere Dienstleistungen? Lernen wir uns doch einfach kennen.

PricewaterhouseCoopers Financial Advisory Services in der Schweiz

Das IPO-Team ist Teil der PricewaterhouseCoopers Financial Advisory Services. Rund X00 Spezialisten in Deutschland und X.000 weltweit beraten Unternehmen unter anderem bei

- Gründungen, Joint Ventures, Management-Buy-outs und -Buy-ins,
- Umwandlungen und Zusammenschlüsse,
- Unternehmenskäufen und -verkäufen,
- der Entwicklung und Umsetzung von Neustrukturierungs- und Sanierungskonzepten.

Öffentliche Körperschaften und Unternehmen unterstützen wir bei der Privatisierung und Neustrukturierung.

Die Financial Advisory Services ist – neben der Wirtschaftsprüfung und -beratung, der Steuer- und Rechtsberatung, der Unternehmensberatung sowie Business Process Outsourcing – integraler Bestandteil von PricewaterhouseCoopers, einem Unternehmen, das in der Schweiz an mehr als 13 Standorten rund 3.000 Mitarbeitende beschäftigt und damit zu den führenden Dienstleistungsunternehmen zählt.

Im globalen Verbund bietet PricewaterhouseCoopers weltweit einheitliche Leistungen auf hohem Qualitätsniveau; mit 55.000 Mitarbeitenden in 150 Ländern ist PricewaterhouseCoopers International an allen wichtigen Wirtschaftsstandorten der Welt präsent.

- Mehr über uns finden Sie im Internet unter:
www.pwc.ch

Kontakte

Ihre Ansprechpartner zum Thema Börsengang bei PricewaterhouseCoopers Corporate:

- **Hbdf hbh chhh**
Hohlstrasse 615
8048 Zürich
Tel. +41 (1) 630 18 61
Fax +41 (1) 630 18 61
e-mail: roland.pruss@ch.pwcglobal.com

- **Hbdf hbh chhh**
Hohlstrasse 615
8048 Zürich
Tel. +41 (1) 630 18 61
Fax +41 (1) 630 18 61
e-mail: roland.pruss@ch.pwcglobal.com

➤ **PricewaterhouseCoopers Corporate Financial Advisory Services**
finden Sie auch an den folgenden Standorten: