

Marktzugang beim Börsengang und in der Zeit danach

Marktstudie zu Herausforderungen
und Verbesserungspotenzialen

**Sehr geehrte Unternehmerin,
sehr geehrter Unternehmer,**

Sie erwägen oder planen einen Börsengang und möchten den Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle nutzen? Sie möchten nach dem Börsengang Ihren gewonnenen Zugang zum Kapitalmarkt und zu Investoren aufrechterhalten und verbessern?

Dazu haben wir für Sie die wichtigsten Ergebnisse unserer aktuellen, gemeinsam mit dem DIRK - Deutscher Investor Relations Verband e. V. erstellten Studie zusammengefasst. Sie gibt Ihnen einmalige Einblicke in die Erfahrungswerte der Investor-Relations-Verantwortlichen, die in direktem Kontakt mit Investoren im Kapitalmarkt stehen und die An- und Herausforderungen von Unternehmen beim Börsengang und in der Zeit danach aus ihrer täglichen Praxis kennen.

So können Sie Ihren Börsengang besser auf die Herausforderungen des Kapitalmarktes vorbereiten oder die Ergebnisse als Basis für eine Verbesserung Ihres Zugangs zum Kapitalmarkt nutzen.

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen und gemeinsam Ihre ersten Überlegungen zu vertiefen.

Ihr EY-Team

Bedeutung des Kapitalmarktzugangs nimmt zu

Wettbewerbsfaktor in der Finanzierung von Innovation und Wachstum

Gute Ideen brauchen Kapital

Für viele Unternehmen ist deshalb der Zugang zu Kapital ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. Ausreichende finanzielle Mittel sind Grundvoraussetzung für jedes Unternehmen: Die Entwicklung neuer Produkte, die Erschließung neuer Märkte und Sektoren und der Ausbau von Ressourcen kosten nun einmal Geld, häufig viel Geld. Unternehmen denken deshalb über Optionen in der Eigenkapitalfinanzierung nach. Zu den relevanten Finanzierungsquellen zählt auch der organisierte Kapitalmarkt, die Börse. Im Vergleich zu den angelsächsischen Kapitalmärkten ist jedoch die Anzahl von Börsengängen (kurz IPOs: Initial Public Offerings) im DACH-Raum vergleichsweise gering.

Elemente des Ecosystems Marktzugang

Diese Marktstudie beschäftigt sich deshalb mit Fragen und Einblicken rund um den Zugang zum Kapitalmarkt aus Sicht derer, die operativ in täglichem Kontakt mit Investoren stehen und für die regulatorischen Berichterstattungspflichten verantwortlich sind - der Führungskräfte im Bereich Investor Relations in gelisteten Unternehmen im DACH-Raum.

Inhaltlicher Schwerpunkt der Studie ist der Marktzugang von Unternehmen bei der Eigenkapitalbeschaffung über die Börse. Ein Marktzugang hat verschiedene Elemente, die im Mix die Attraktivität eines Marktplatzes für Unternehmen ausmachen.

1. Effiziente Marktorganisation

- ▶ International vernetzte Börsenplattform
- ▶ Geringe Transaktionskosten
- ▶ Hohe Liquidität

2. Professionelle Marktteilnehmer

- ▶ Zugang zu IPO-Intermediären
- ▶ Internationale Handelsteilnehmer
- ▶ Investoren und Analysten

3. Attraktive Investmentprodukte

- ▶ Größe des Aktienmarktes
- ▶ Verfügbarkeit von Derivaten
- ▶ Aufmerksamkeit durch Indizes

4. Effizientes regulatorisches Umfeld

- ▶ Balancierte Regulierung
- ▶ Überwachung und Sanktionierung
- ▶ Steuer- und Gesellschaftsrecht

5. Attraktive Investmentmöglichkeiten

- ▶ Börsenkandidaten
- ▶ Gelistete Unternehmen
- ▶ Wachstum und Konjunkturaussichten

Praxisnahe Einblicke aus der Befragung der Investor-Relations-Verantwortlichen

Die Studie gibt eine praxisnahe Einschätzung des aktuellen Marktzugangs und zeigt Verbesserungspotenziale auf. Sie basiert auf einer vom DIRK und von EY durchgeführten Befragung¹ von 79 Unternehmen aus der DACH-Region. Davon sind 80 Prozent in Deutschland und 20 Prozent in Österreich oder der Schweiz gelistet. Rund drei Viertel der befragten Verantwortlichen für Investor Relations (IR) in Unternehmen sind in den Auswahlindizes DAX, MDAX, TecDAX, SDAX, ATX und SMI vertreten.

Die Ergebnisse der Studie geben damit einen praxisnahen Einblick der Investor-Relations-Verantwortlichen, die in täglichem Kontakt

mit Investoren und weiteren wichtigen Kapitalmarktteilnehmern stehen. Sie zeigt die aktuellen Herausforderungen des Marktzugangs und notwendige Verbesserungspotenziale auf.

- ▶ Für Kapital suchende Unternehmen und Börsenkandidaten gibt die Studie einen wichtigen Einblick in die Vorbereitung auf die heiße Phase der Platzierung und des erstmaligen Kapitalmarktzugangs.
- ▶ Für Vorstände, Aufsichts-, Verwaltungs- und Beiräte sowie IR-Verantwortliche bereits gelisteter Unternehmen können die Ergebnisse eine Basis für die Verbesserung des mit dem Börsengang gewonnenen Marktzugangs sein.



¹ Quelle: Studie „Potenziale für einen besseren Marktzugang beim Börsengang und in der Zeit danach“, DIRK und EY, 2015.

Im globalen Wettbewerb zählt der Zugang zu Kapital

Strategieoption Kapitalmarktfinanzierung

Zielsetzungen entscheiden beim Abwägen der Finanzierungsoptionen

Grundsätzlich ist der Börsengang eine von fünf strategischen Optionen, Eigenkapital zu beschaffen - mit jeweils verschiedenen Kapitalgebern:

1. Unternehmen im Wettbewerbsumfeld (M&A)
2. Beteiligungsgesellschaften (Private Equity)
3. Unternehmen (Eigenfinanzierung)
4. Beteiligung des Managements (MBI/MBO)
5. Kapitalmarktinvestoren (Börsengang)

Ein Börsengang kann - neben seiner grundlegenden Funktion der Kapitalbeschaffung - folgende Aspekte positiv beeinflussen und unterstützen: die Erschließung neuer und nachhaltig zugänglicher Finanzierungsquellen für stabiles Wachstum, die Gewinnung von neuen Führungskräften in der Geschäftsleitung, Professionalisie-

rung der Strukturen für das Erreichen einer neuen Entwicklungsstufe im Unternehmen, das Halten und Gewinnen von Talenten über Aktien- und Optionspläne und das Erhalten unternehmerischer Freiheit durch eine diversifizierte Aktionärsstruktur.

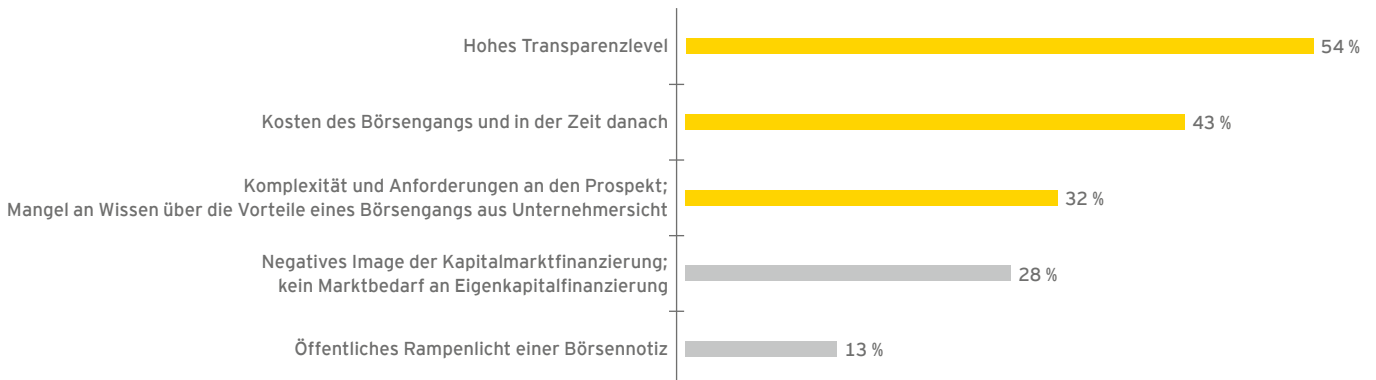
Vielschichtige Herausforderungen des Marktzugangs Börse

Trotz der oben aufgezeigten Vorteile eines Börsengangs haben sich bisher vergleichsweise wenige Unternehmen im DACH-Raum im Vergleich zu angelsächsischen Märkten für den Gang an die Börse entschieden. Als Gründe werden von den Investor-Relations-Verantwortlichen das hohe Transparenzlevel und die regulatorischen Kosten beim Marktzugang und in der Zeit danach genannt. Als weitere Ursachen werden das möglicherweise negativ wahrgenommene Image oder das geringe Vertrauen in die Kapitalmarktfinanzierung auf Unternehmerseite und das mit der Börsennotiz verbundene öffentliche Rampenlicht vermutet.



Abbildung 1: IPO-Aktivität in der DACH-Region

Was sind die Gründe einer vergleichsweise geringeren IPO-Aktivität als in angelsächsischen Ländern?



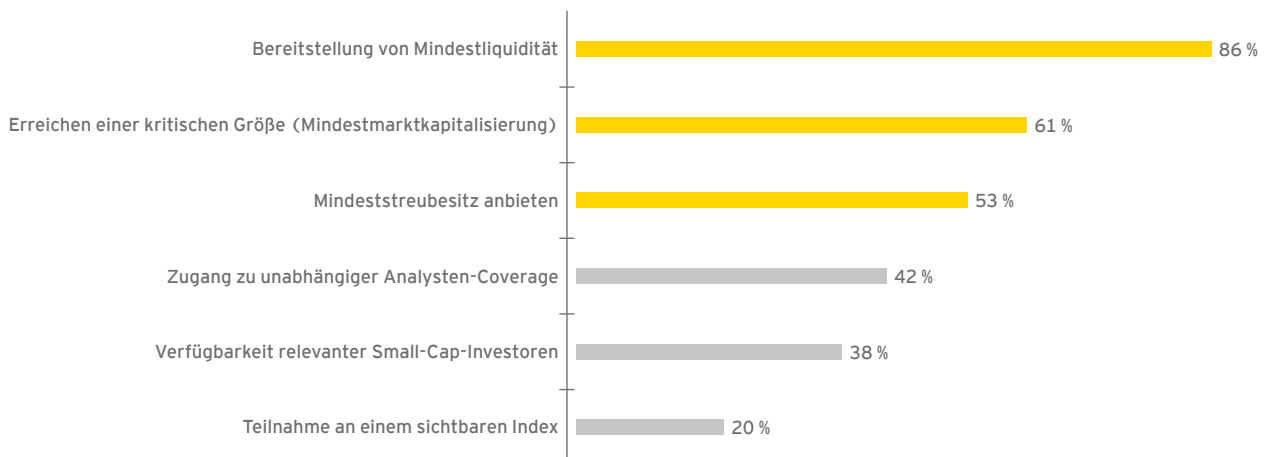
Spezielle Anforderungen im Marktzugang von kleinen und mittleren Unternehmen

Weitere Herausforderungen werden transaktionsbezogen besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen gesehen. Kernthema sind Mindestgrößen, die für den Zugang zu institutionellen Investoren entscheidend sind. Dazu zählen eine Mindestliquidität in den Aktien, eine Mindestgröße bezogen auf die Marktkapitalisierung

und ein hoher Streubesitz. Alle drei Nennungen beziehen sich auf Transaktionsgrößen, die für viele Investoren Hürden sind, um aus Losgrößenaspekten oder aufgrund der Anlagerichtlinien in Bezug auf prozentuale Maximalengagements überhaupt in Unternehmen investieren zu können. Deshalb wird auch die Verfügbarkeit von Small-Cap-Investoren als Herausforderung im Marktzugang genannt.

Abbildung 2: Herausforderungen kleiner bis mittlerer Unternehmen (Marktkapitalisierungen) an der Börse

Was sind die größten Herausforderungen von kleinen und mittleren Unternehmen (Marktkapitalisierungen) beim Börsengang neben sonstigen Erfolgsfaktoren wie richtige Equity Story?



Alle Grafiken basieren auf der Studie „Potenziale für einen besseren Marktzugang beim Börsengang und in der Zeit danach“, DIRK und EY, 2015.

Ecosystem des Marktzugangs

Zugang zu Investoren entscheidend

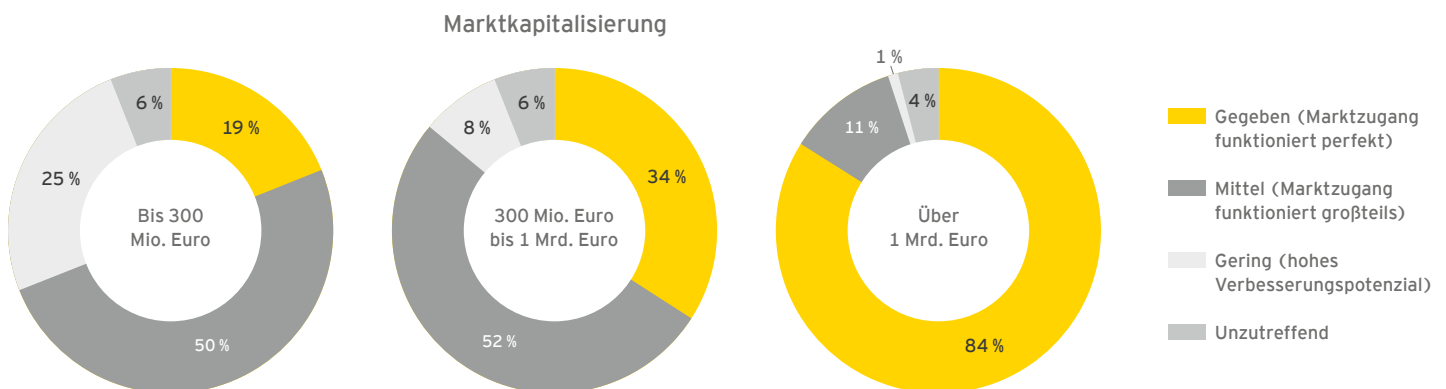
Höhe des Unternehmenswerts hat direkten Einfluss auf den Investorenzugang

Zum Ecosystem eines effektiven Marktzugangs zählen verschiedene Marktteilnehmer: Investoren, Banken, Analysten, Broker, Börsen und andere Intermediäre. Während der Zugang zu Anwälten, Kommunikationsagenturen und Wirtschaftsprüfern als gegeben angesehen wird, ergibt sich insbesondere beim Zugang zu Investoren ein differenziertes Bild.

Deutliche Unterschiede zeigen sich je nach Unternehmensgröße beim Zugang zu Investoren. Hier gilt die Regel: Je höher der Unternehmenswert, desto besser der Zugang zu Investoren. In den angefragten Größenklassen verdoppeln sich sogar die Nennungen der Investor-Relations-Verantwortlichen von einer zur jeweils höheren Klasse. Der Zugang zu Privatinvestoren (sog. Retail) ist derzeit im Verhältnis weniger vorhanden als derjenige zu institutionellen Investoren.

Abbildung 3: Marktzugang zu institutionellen Investoren

Wie würden Sie den Marktzugang von Unternehmen im aktuellen Ecosystem eines Börsengangs in der DACH-Region bewerten?



Mehrheit der Investoren investiert unabhängig von der Börsenplatzregistrierung

Internationale Investoren dominieren heute die IPO-Orderbücher. Auch mit zunehmender Unternehmensgröße ist die Dominanz ausländischer Aktionäre der Regelfall. Dies sind wichtige Kennzeichen für einen effizienten Primär- und Sekundärmarkt, der über die Marktteilnehmer international vernetzt ist. Insofern ist der Zugang zu internationalen Investoren entscheidend beim Gang an die Börse und in der Zeit danach.

Die Befragung der IR-Profis hat ergeben, dass unabhängig von der Registrierung der Aktie in einem regulierten Markt (Registrierung beim jeweiligen EU-Regulator, bei der SEC oder in Asien) die überwiegende Mehrheit der Investoren in allen drei Weltregionen in europäische Emittenten investiert und dass es Zugang zu Finanzmitteln gibt. Dies trifft besonders auf amerikanische Investoren zu.

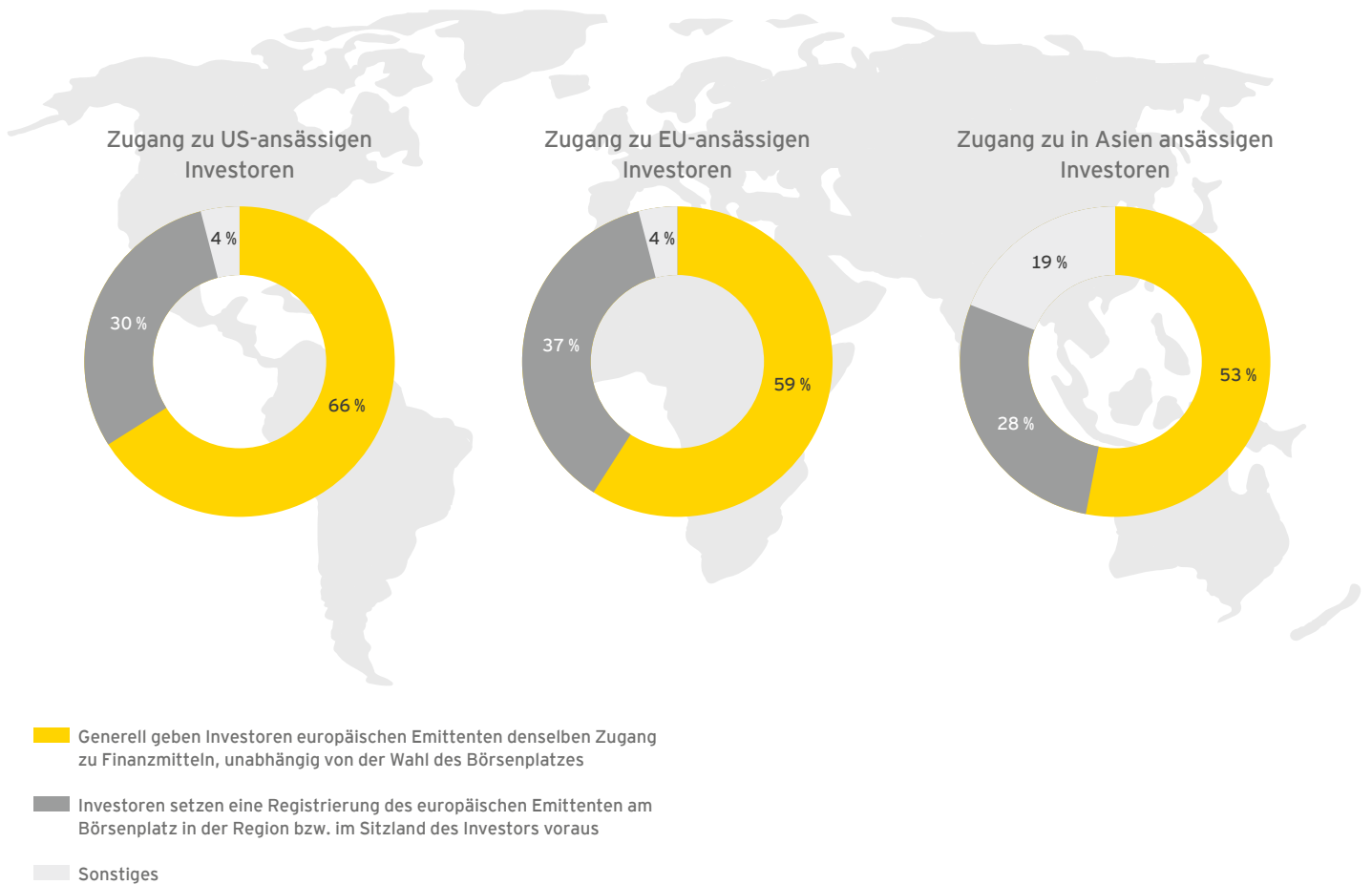
Dies bestätigt auch eine weltweite Befragung² von 360 institutionellen Investoren durch EY, wonach andere Faktoren eine erfolgskritische Rolle spielen und im Vordergrund stehen. Die Umfrage hat ergeben, dass Kapitalgeber bei Börsengängen beim Investment auf fünf Faktoren achten:

1. eine starke Unternehmensgeschichte, die sog. Equity Story,
2. ein erfahrenes Managementteam,
3. einen attraktiven Preis,
4. die Börsenreife, die „IPO Readiness“, und
5. das richtige Timing.

² Quelle: Investor survey, EY, 2013.

Abbildung 4: Zugang von europäischen Emittenten zu internationalen Investoren

Ist das Sitzland eines internationalen Investors für den Marktzugang im Falle eines „europäischen IPO“ und die Phase danach von Bedeutung?



Ecosystem des Marktzugangs

Zugang zu Investoren entscheidend

Privatinvestoren sind im Investorenmix willkommen

IR Officers schätzen den Wertbeitrag, den Privatanleger während des Börsengangs und im Rahmen der laufenden Börsennotiz leisten können. Man schätzt die mittel- bis langfristige Orientierung und die höhere Loyalität. Privatanleger sind weniger aktiv, stellen aber eine diversifizierte Basisliquidität im Börsenhandel bereit.

Trotz dieser Vorteile ist aus Sicht der IR-Verantwortlichen der Zugang zu Privatinvestoren (sog. Retail) derzeit weniger gegeben als bei institutionellen Investoren.

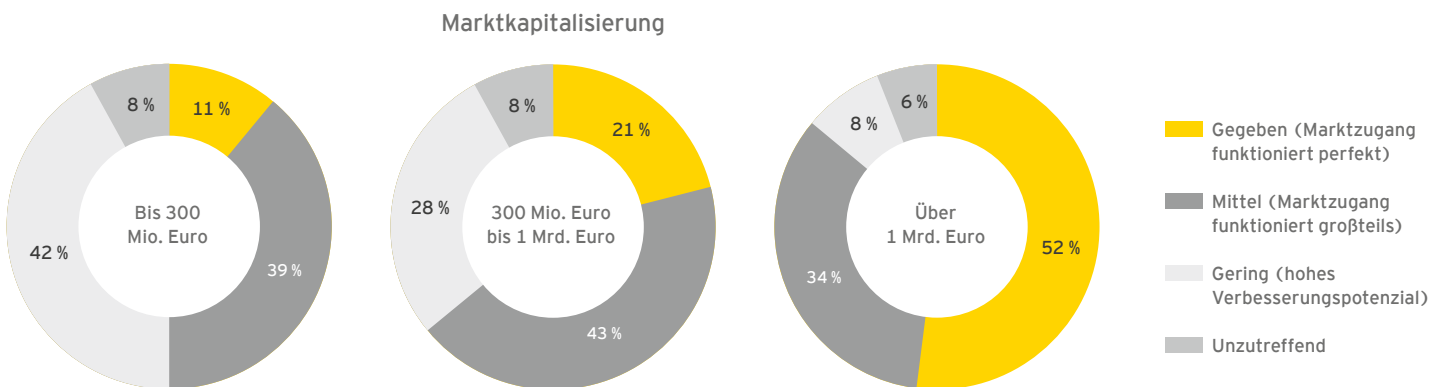
Abbildung 5: Zielgruppe Privatinvestoren

Welchen Wertbeitrag können Privatinvestoren bei Börsengängen leisten?

1. Mittel- bis langfristiger orientiert
2. Höhere Loyalität als institutionelle Investoren
3. Weniger aktiv, sorgen für Stabilität
4. Stellen Basisliquidität im Börsenhandel zur Verfügung

Abbildung 6: Marktzugang zu Privatinvestoren

Wie würden Sie den Marktzugang von Unternehmen im aktuellen Ecosystem eines Börsengangs in der DACH-Region bewerten?



Herausforderungen bei der Ansprache von Privatinvestoren

Gründe für den geringer ausgeprägten Marktzugang zu Privatinvestoren im Tagesgeschäft bzw. bei Börsengängen sehen Investor-Relations-Verantwortliche insbesondere im höheren Aufwand und in den Kosten bei der Ansprache bei Börsengängen auf Bankenseite. Zu den Top-3-Gründen zählen auch die gestiegene Beraterhaftung und Rechtsunsicherheiten in der Vermarktung von Börsengängen. Eine Konsequenz daraus ist, dass das verfügbare Kapital bei Privatanlegern nicht mehr direkt angesprochen wird.

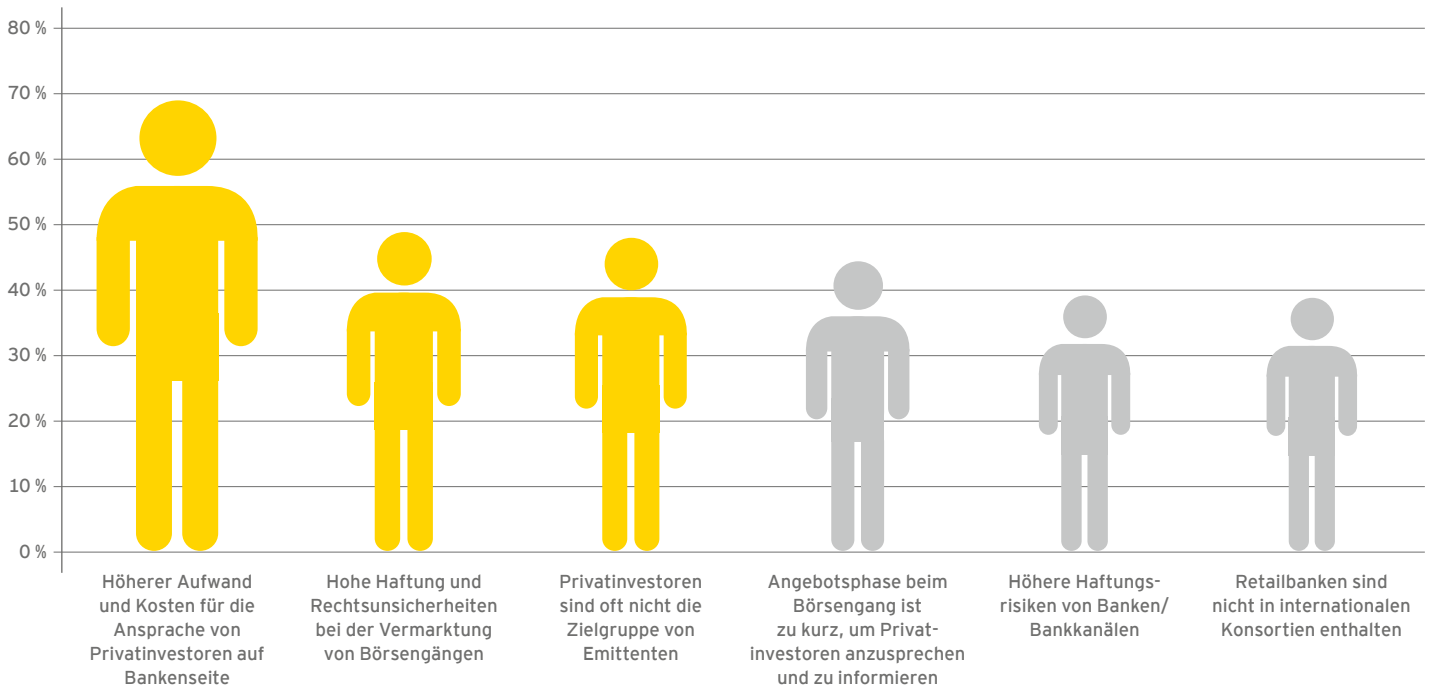
Verbesserungspotenziale bei Börsengängen

Als weitere Gründe werden die geringe Angebotszeit in der IPO-Orderbuchphase, um Privatanleger ausreichend zu informieren, potenzielle Haftungsrisiken in der Bankberatung und das Fehlen der großen Retailbankensysteme in IPO-Konsortien identifiziert.

Abbildung 7: Privatinvestoren bei Börsengängen

Warum wurden in den letzten zehn Jahren immer weniger Privatinvestoren bei einem Börsengang angesprochen?

Die Top-3-Gründe:



Ecosystem des Marktzugangs

Banken, Broker und Analysten sind wichtige Multiplikatoren zu Investoren

Größe entscheidet über den Komfort im Marktzugang

Die Ergebnisse aus der Befragung ergeben bei allen drei Multiplikatoren zur Gruppe der Investoren ein ähnliches Bild. Je größer das Unternehmen, desto besser der Zugang zu Banken, Brokern und Analysten. Besonders die Verbesserungsfähigkeit des Zugangs zu Letzteren zeigt sich bei Marktkapitalisierungen unter 300 Mio. Euro.

Banken organisieren Investorenansprache und platzieren

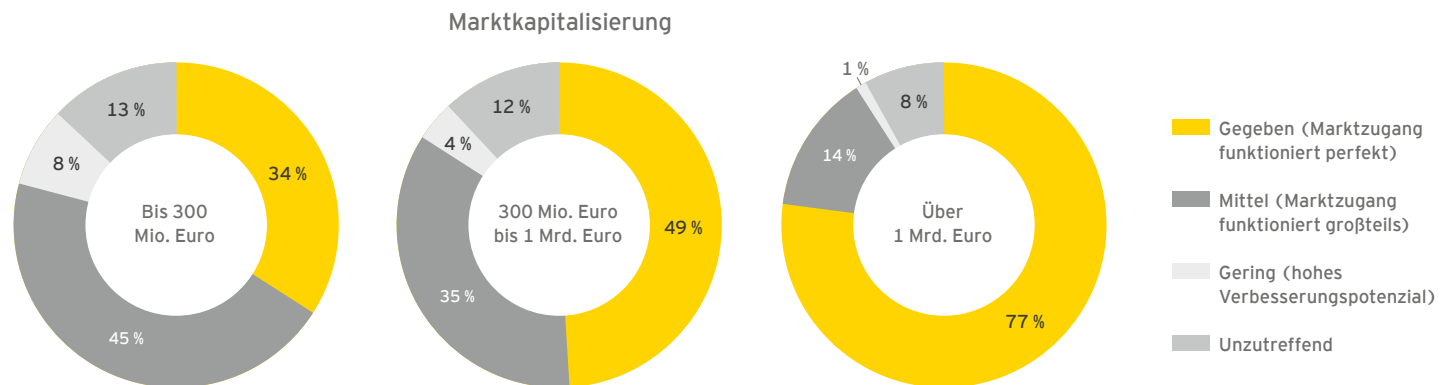
Bei der Durchführung von Börsengängen übernehmen Banken eine wichtige Rolle bei der Ansprache von Investoren und der Platzierung von Aktien. In der Zeit danach unterstützen sie

Unternehmen bei weiteren Kapitalmarktansprüchen, z. B. bei Kapitalerhöhungen und Umplatzierungen. Sie organisieren Roadshows und versorgen den Markt mit aktualisierten Analystenstudien. Der Zugang zu dieser Gruppe von Finanzintermediären ist damit entscheidend für die erstmalige und fortlaufende Finanzierung über den Kapitalmarkt.

Doch die Befragung zeigt, dass insbesondere Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von unter 300 Mio. Euro einen schwierigeren Marktzugang bei der Formierung des Bankenkonsortiums haben.

Abbildung 8: Marktzugang zur Börse

Wie würden Sie den Marktzugang von Unternehmen im aktuellen Ecosystem eines Börsengangs in der DACH-Region bewerten?



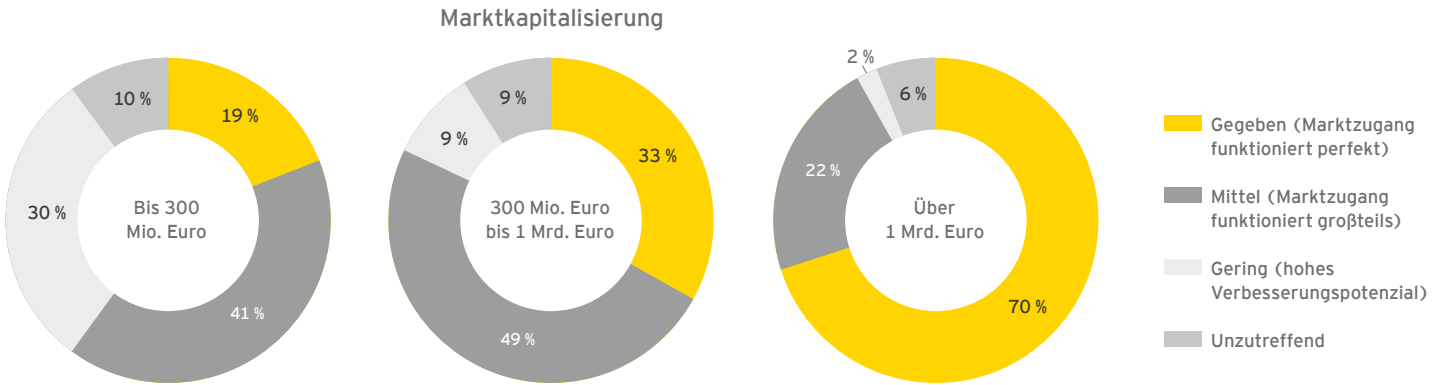
Broker sorgen für fortlaufende Liquidität im Handel

Auch Wertpapierhandelshäuser, sog. Broker, haben gerade für kleinere Unternehmen eine wichtigere Funktion in der fortlaufenden Bereitstellung von Liquidität, z. B. als Designated Sponsor. Oft sind damit auch Dienstleistungen wie Research und Investor-Roadshows verbunden.

Vermutlich und zusammenhängend mit der zunehmenden Konzentrations- und Konsolidierungstendenz der Wertpapierhandelshäuser ergibt sich hier ein ähnliches Bild wie beim Marktzugang zu Banken.

Abbildung 9: Marktzugang zu Brokern und Wertpapierhandelshäusern

Wie würden Sie den Marktzugang von Unternehmen im aktuellen Ecosystem eines Börsengangs in der DACH-Region bewerten?



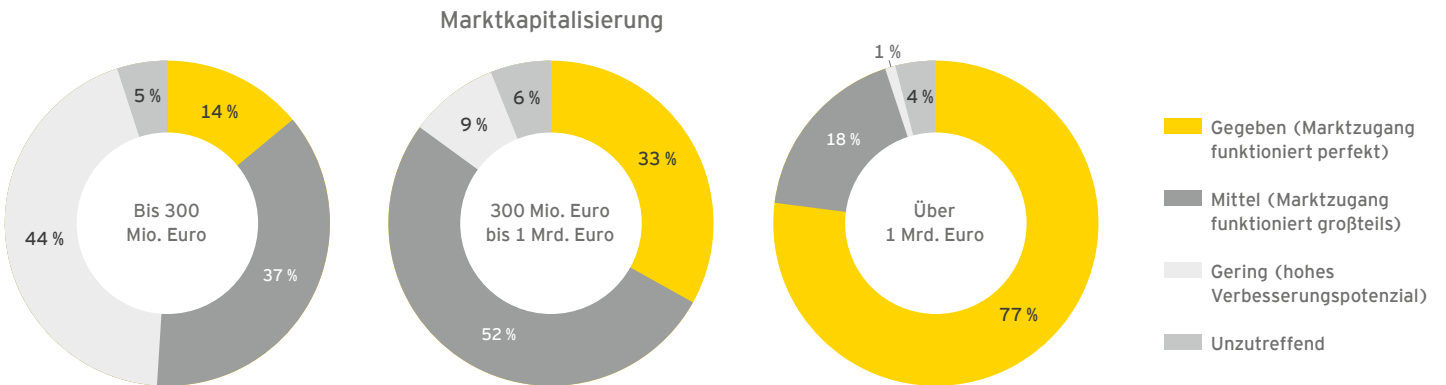
Analysten-Coverage generiert Investorenaufmerksamkeit

Analysten haben eine wichtige Funktion als Transmissionsriemen zwischen Unternehmen und Investoren. Studien und Analysen - sog. Coverage - von Analysten bringen neue Meinungen über das jeweilige Unternehmen in den Markt, was fördernd auf die Informationstransparenz, Investorenaktivität und Liquidität im Börsenhandel wirkt.

Sehr deutliche Unterschiede zeigen sich je nach Unternehmensgröße beim Zugang zu Analysten. Auch hier gilt wiederum die Regel: Je höher der Unternehmenswert, desto besser der Zugang. In den angefragten Größenklassen verdoppeln sich sogar die Nennungen der Investor-Relations-Verantwortlichen von einer zur jeweils höheren Klasse.

Abbildung 10: Marktzugang zu Analysten

Wie würden Sie den Marktzugang von Unternehmen im aktuellen Ecosystem eines Börsengangs in der DACH-Region bewerten?



Ecosystem des Marktzugangs

Börsen bieten die Bühne beim IPO und in der Zeit danach

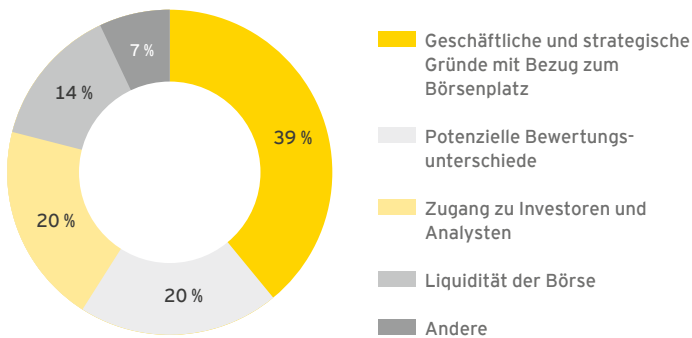
Heimatmarkt wird als geeigneter Marktzugang immer öfter herausgefordert

Für die Mehrheit der Unternehmen ist der Heimatmarkt der Börsenplatz der Wahl. Doch entscheiden sich im Durchschnitt weltweit rund elf Prozent aller Börsenkandidaten für einen Kapitalmarktzugang außerhalb ihres Heimatmarktes. Je nach Sitzland und Branche kann diese Zahl auch deutlich höher liegen. Die Gründe dafür sind unterschiedlich und hängen von einem Kriterienmix ab sowie von den individuellen Motiven der in den Entscheidungsprozess involvierten Beteiligten, insbesondere der Eigentümer (u. a. Gründer, Familienunternehmer, Private Equity und Venture-Capital-Geber) und des Managements.

Geschäftsstrategische Kriterien dominieren die Börsenplatzwahl

Empfehlungen der Investor-Relations-Verantwortlichen für die Wahl des geeigneten Marktzugangs haben vier Kriterien im Fokus. Auffällig ist, dass das bisher dominierende Argument einer potenziell höheren Bewertung außerhalb des Heimatmarktes in den Hintergrund rückt und von den Kapitalmarktprofis gleichrangig mit dem Zugang zu Investoren und Analysten genannt wird. Möglicherweise wird hier grundsätzlich in effizienten und hoch elektronisch vernetzten Märkten immer weniger die Möglichkeit von Bewertungsarbitrage oder nachhaltigen Bewertungsunterschieden gesehen.

Abbildung 11: Kriterien für die Börsenplatzwahl bei einem IPO
Welche Kriterien würden Sie bei der Wahl des Börsenplatzes berücksichtigen?

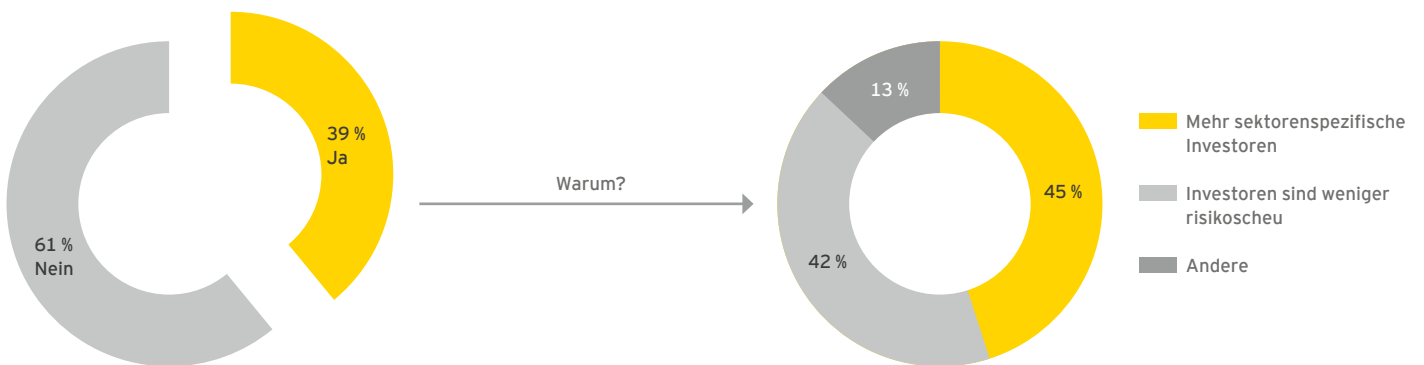


Potenzielle Bewertungsdifferenzen werden unterschiedlich wahrgenommen

Die Mehrheit der IR-Verantwortlichen ist der Meinung, dass es keine systematischen und nachhaltigen Bewertungsunterschiede gibt, die eine höhere Bewertung an der Wall Street rechtfertigen. Eine potenzielle Höherbewertung sehen 39 Prozent primär durch einen besseren Zugang zu sektorenspezifischen Investoren und den als höher wahrgenommenen Risikoappetit von US-Investoren getrieben.

Abbildung 12: Bewertungsüberlegungen bei Börsengängen

Geben nach ihrer Meinung US-ansässige institutionelle Investoren europäischen Börsenkandidaten eine höhere Bewertung als europäische Investoren und wenn ja, warum?



Finanzberichterstattung

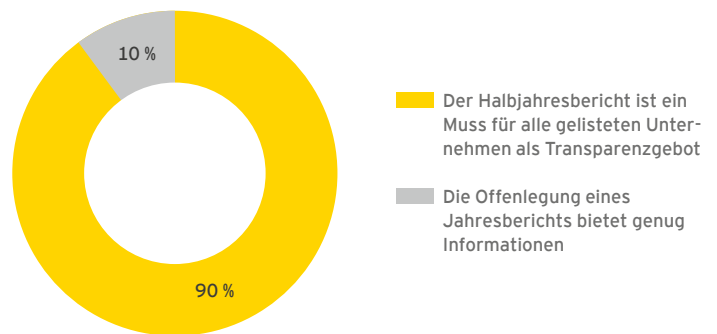
Neuigkeiten bewegen Märkte

Halbjahresberichte sind ein Muss

In wichtigen Junior- und Hauptmärkten in Europa sind Halbjahresberichte in der Finanzberichterstattung vorgeschrieben. Auch die überwiegende Mehrheit der Befragten sieht den Halbjahresabschluss als eine bewährte Anforderung, Investoren unterjährig zu informieren.

Abbildung 13: Wichtigkeit eines Halbjahresberichts

Ist die Halbjahresberichterstattung eine reine Pflicht oder eine bewährte Anforderung?



Quartalsinformationen in der Diskussion zwischen Pflicht und Kür

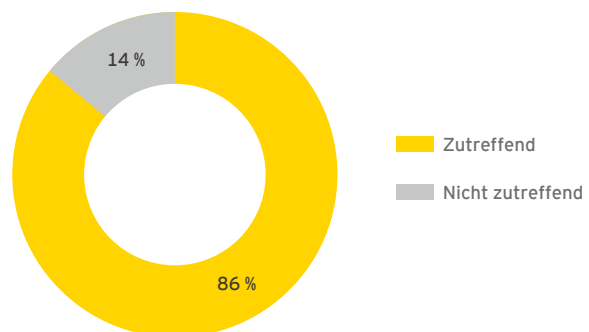
In der Wahrnehmung der IR-Manager begrüßt die überwiegende Mehrheit der Investoren (77 Prozent) und Analysten (79 Prozent) die vierteljährliche Finanzberichterstattung über Quartalsberichte oder Zwischenmitteilungen im ersten und dritten Quartal. Sie sorgen für „Newsflow“, der für die Investorenaufmerksamkeit und Liquidität wichtig sei.

Obwohl es nach der Umsetzung der Transparenzrichtlinie (2013/50/EU, wirksam November 2015) keine Verpflichtung zur Erstellung von Zwischenmitteilungen im ersten und dritten Quartal auf EU-Ebene gibt, eruiieren Unternehmen derzeit ihre diesbezügliche Strategie in der Finanzkommunikation.

Im Wettbewerb um Kapital und Investorenaufmerksamkeit wird dabei auch die Regelfinanzberichterstattung von Vergleichsunternehmen berücksichtigt. So berichten IR-Manager, dass über 86 Prozent ihrer Vergleichsunternehmen quartalsweise informieren.

Abbildung 14: Quartalsberichterstattung und Vergleichsunternehmen

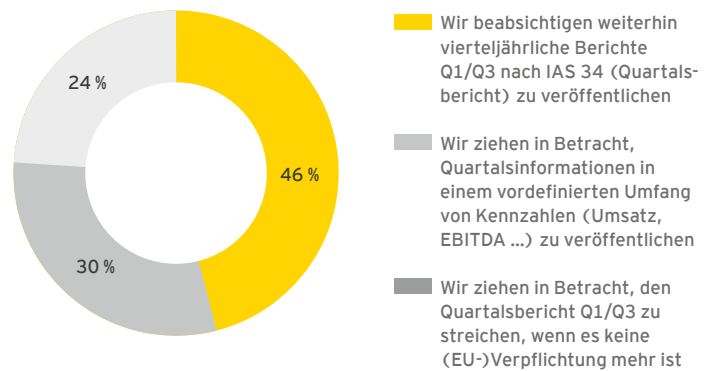
Wichtige internationale Vergleichsunternehmen berichten quartalsweise (Quartalsberichte/Zwischenmitteilungen Q1/3)



Die überwiegende Mehrheit der Befragten plant in Zukunft Quartalsinformationen herauszugeben: 46 Prozent planen weiterhin Quartalsberichte zu veröffentlichen, weitere 30 Prozent ziehen die Veröffentlichung von Quartalsinformationen in einem vordefinierten Umfang von Kenngrößen in Betracht.

Abbildung 15: Zukunft der Quartalsberichte

Nach Umsetzung der Transparenzrichtlinie (2013/50/EU, wirksam Nov. 2015): Was sind Ihre Überlegungen zur Quartalsberichterstattung?



Verbesserungspotenziale im Marktzugang

Mix der Ansätze erfolgversprechend

Kapitalquellen mobilisieren

IR-Verantwortliche sehen bei Privatinvestoren insbesondere im steuerlichen Bereich und in der Altersvorsorge über Aktien (Direktinvestments oder fondsgebunden) Ansatzpunkte für eine Verbesserung des Marktzugangs. Zudem könne eine Neugestaltung der Vorschriften bei institutionellen Investoren z. B. im Bereich der Aktienquotenregelungen oder bei den Anforderungen an Investmentkriterien gerade im Bereich kleinerer gelisteter Unternehmen in Juniorsegmenten oder durch neue Altersvorsorgepläne weitere Potenziale heben.

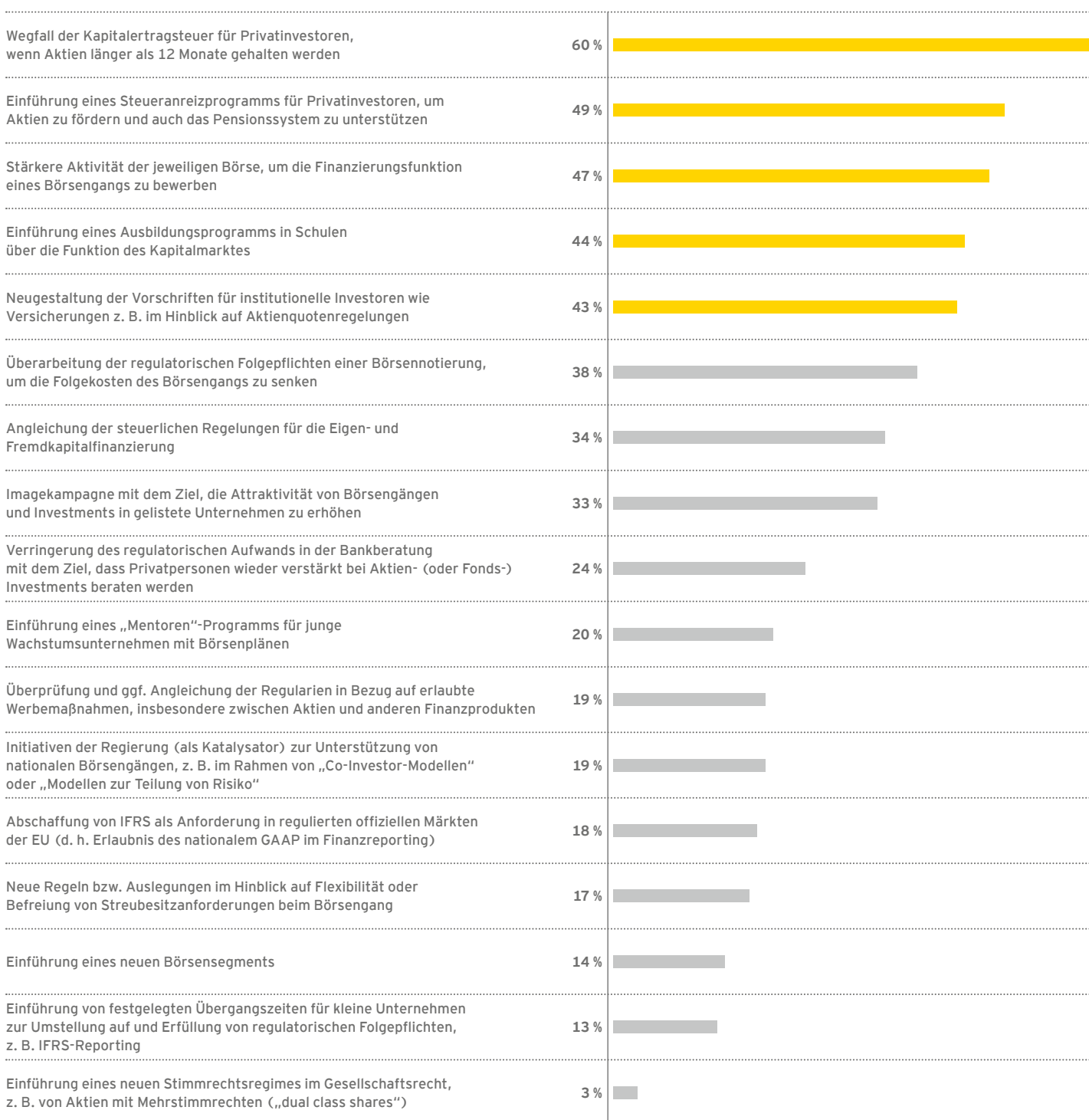
In den Marktzugang investieren

Aber auch eine intensivere Vermarktung der Finanzierungs- und Geldanlageoption in der Öffentlichkeit und die Einführung bzw. Verstärkung des Ausbildungsangebots rund um Kapitalmarktthemen - insbesondere frühzeitig in den Schulen - wird angeregt. Weitere Empfehlungen zielen auf eine Überprüfung der Regularien des Marktzugangs im Hinblick auf ihre Ausgewogenheit: so viel Regulierung wie nötig - so wenig Regulierung wie möglich.



Abbildung 16: Verbesserungspotenzial für einen besseren Marktzugang in der DACH-Region

Was sind Ihre Empfehlungen für Märkte in der DACH-Region, um die IPO-Aktivität zu verbessern und die Tendenz der sinkenden Anzahl gelisteter Unternehmen zu stoppen?



Mit EY-Services punkten



EY Services

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Transaktionsberatung sowie in den Advisory Services. Unsere 190.000 Mitarbeiter sind durch gemeinsame Werte und einen hohen Qualitätsanspruch verbunden.

Wir sind die Nummer eins in der Beratung von Börsengängen. EY verfügt über eine 30-jährige Erfahrung in der internen Vorbereitung und Begleitung von Unternehmen bei Kapitalaufnahmen weltweit. Mit integrierten Dienstleistungen vor, während und nach der Kapitalaufnahme unterstützen wir unsere Mandanten ganzheitlich.

Mit unseren Kapitalmarktexperten betreuen wir auch Sie rund um die Finanzkommunikation entsprechend Ihrer Finanzierungsstrategie. Und das weltweit, in dem von Ihnen gewählten Kapitalmarkt und der von Ihnen präferierten Finanzierungsform.

Ganz gleich, ob Sie Fremd- oder Eigenkapital aufnehmen und als Finanzierungsquelle den privaten oder öffentlichen Kapitalmarkt in Anspruch nehmen möchten, die Investorenanforderungen nähern sich stark an.

EY unterstützt Sie vielfältig rund um die Kapitalmarktinanspruchnahme:

- Vorbereitung von Börsengängen
- Beratung bei der Durchführung von Börsengängen
- Aufbau Ihrer Finanzkommunikation im Unternehmen
- Training: IFRS in der Finanzkommunikation

Entdecken Sie mehr ...

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Ihr EY-Team

Ihre Ansprechpartner



Dr. Martin Steinbach

Executive Director
Diplomkaufmann, Bankkaufmann
Head of IPO and Listing Services
Financial Accounting Advisory Services
IPO Leader Germany - Switzerland - Austria and EMEA

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn, Germany
Telefon +49 6196 996 11574
Mobil +49 160 939 11574
martin.steinbach@de.ey.com



Michael Oppermann

Partner
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Regional Leader Financial Accounting Advisory Services
Eschborn/Frankfurt

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn, Germany
Telefon +49 6196 996 27305
Mobile +49 160 939 27305
michael.oppermann@de.ey.com

Die globale EY-Organisation im Überblick

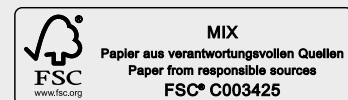
Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.ey.com.

In Deutschland ist EY an 22 Standorten präsent. „EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2015 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

SRE 1505-419
ED None



EY ist bestrebt, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Diese Publikation wurde daher auf FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt, das zu 60% aus Recycling-Fasern besteht.

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

**Für meisterhafte Börsengänge:
IPO Competence Center
Germany, Switzerland, Austria
www.ey.com/de/ipo-and-listing**