

GoingPublic Magazin

Das Kapitalmarktmagazin



SPECIAL

Anleihen 2012

2. Jg.

Finanzierung für den Mittelstand



powered by



Fit für die Anleihe-Emission

Intelligente Vorbereitung und der richtige Emissionsmanager als Erfolgsfaktoren

Von Jessica Ries, Director Corporate Finance & Capital Markets, youmex AG

Eine erfolgreiche Emission ist nach wenigen Tagen oder auch nur wenigen Stunden vollständig platziert. Die Weichen dafür kann der Emittent schon in einem sehr frühen Stadium stellen. Bevor ein Unternehmen eine Anleihe emittieren kann, ist eine ganze Reihe von organisatorischen, rechtlichen und strategischen Entscheidungen zu treffen. Von Vorteil ist es, wenn das Unternehmen in diesem Stadium bereits einen Kapitalmarktexperten als Emissionsberater und -manager an seiner Seite hat. Dieser kann prüfen, ob die Anleihe das richtige Finanzierungsinstrument für das Unternehmen ist und ob es überhaupt kapitalmarktfähig ist. Unternehmen, die den Anforderungen der Kapitalgeber gerecht werden sowie Transparenz- und Folgepflichten der Börsen erfüllen, können mit einer erfolgreichen Emission rechnen.



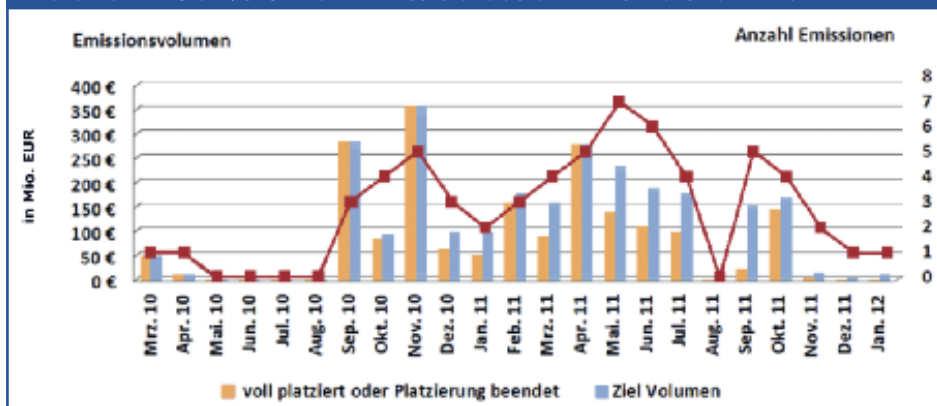
Jessica Ries

Finanzierungsstruktur im Vorfeld optimieren

Die Emission einer Anleihe ist immer als Bestandteil des Finanzierungsmix eines Unternehmens zu sehen. Besonders bilanzielle Aspekte, wie die Höhe der Fremdverschuldung und der Eigenkapitalquote, sollten berücksichtigt werden. Diese Finanzkennzahlen beeinflussen das Rating und werden von Anlegern im Rahmen ihrer Investitionsentscheidung berücksichtigt. Daher sollte grundsätzlich vor der Entscheidung zur Begebung einer Anleihe mit einem versierten Emissionsberater eruiert werden, ob eine Fremdfinanzierung mit der Finanzierungsstruktur des Unternehmens vereinbar ist. Im Vor-

feld des Ratings sind dann bilanzoptimierende Maßnahmen angeraten, die die Verschuldung senken und das Eigenkapital erhöhen. Hierzu zählen bspw. Auslagerungstransaktionen, d.h. Assets aus dem Umlaufvermögen, Anlagevermögen oder Forderungen können in eine Zweckgesellschaft ausgelagert werden, die über ergänzendes Mezzanine, Eigenkapital oder Kredit refinanziert wird. Eigenkapitalerhöhende Maßnahmen sind die Aufnahme von stimmrechtslosem Mezzanine oder die Aufnahme von Eigenkapitalinvestoren.

ABB. 1: ANZAHL UND VOLUMEN BEI EMISSIONEN VON MITTELSTANDSANLEIHEN



Quelle: youmex Research

Kommunikation ist das A und O

Eine wichtige Rolle bei der Vorbereitung der Emission spielt die Kommunikation mit potenziellen Anlegern. Das Unternehmen sollte sich schon frühzeitig der Öffentlichkeit mit Nachrichten aus dem operativen Geschäft präsentieren. Die Nachricht über die Begebung einer Anleihe darf allerdings

erst kurz vor dem Emissionsstart erfolgen, sonst ist die Wirkung der Neuigkeit bis dahin verpufft. Ist das Unternehmen bereits börsennotiert, ist die regelmäßige Teilnahme an Kapitalmarkt- und Investorenkonferenzen, auf denen sowohl institutionelle Investoren, die Presse wie auch Research-Häuser vertreten sind, als laufende vertrauensbildende Maßnahme äußerst sinnvoll. Insbesondere die lückenlose und ständige Kommunikation, auch schlechter Nachrichten, stärkt das Vertrauen der Investoren. Nichts verunsichert Anleger mehr als Nachrichten, die sie zu spät oder nur auf Umwegen erhalten haben. Dieser Reputationsverlust hat möglicherweise eine geringere Zeichnungsnachfrage und schlimmstenfalls eine gescheiterte Emission zur Folge. Anleihen von Unternehmen hingegen, die zeitnah publizieren und den Investoren bereits aus Artikeln, Interviews oder Veranstaltungen bekannt sind, werden erfahrungsgemäß viel stärker nachgefragt und somit schneller und leichter platziert – auch in einem schlechteren Marktumfeld.

Markenunternehmen haben es in der Kommunikation etwas leichter, da sie bereits der Öffentlichkeit bekannt sind. Vor allem für die Platzierung an Privatanleger spielt dies eine große Rolle, da diese sich eher an bekannten Marken und Unternehmen orientieren als an der Ausgestaltung der Anleihe und deren Konditionen.

Emissionsstory

Für Unternehmen, die noch keinen großen Bekanntheitsgrad besitzen, ist es daher wichtig, eine interessante und plausible Unternehmensgeschichte bzw. Emissionsstory zu präsentieren. Zur Emissionsstory gehören neben der Darstellung eines bewährten und erfolgreichen Geschäftsmodells des Emittenten die Erläuterungen zur Höhe des Emissionsvolumens, der Ausgestaltung der Anleihebedingungen und -konditionen. Die Anleger möchten zudem nachvollziehen, wofür das von ihnen zur Verfügung gestellte Kapital verwendet wird,

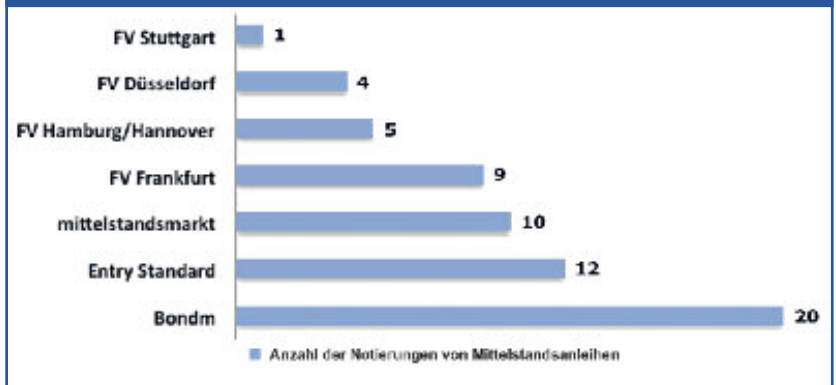
und sicher sein, dass der Emittent die Zinsen bedient und am Ende der Laufzeit das Kapital wieder zurückzahlt.

Pre-Sounding, Roadshow, Marketing und Platzierung

Die institutionellen Investoren sind entscheidend für eine erfolgreiche Anleiheemission, da sie den größten Teil der Anleihe zeichnen (ca. 80–95%). Deren frühzeitige Ansprache (Pre-Sounding) durch den Emissionsmanager ist daher essenziell für den Platzierungserfolg. Institutionelle erhalten bereits vorab Informationen zu den wesentlichen Eckdaten wie Branche, Laufzeit, Zinskupon und geplantes Volumen. Durch das Pre-Sounding erhält der Emittent ein Feedback der Investoren zu den Konditionen der Anleihe und somit die Möglichkeit, gegebenenfalls Änderungen vor der endgültigen Festlegung und Veröffentlichung der Bedingungen vorzunehmen.

Der Emissionsmanager stellt das Platzierungskonsortium zusammen und legt den Zeitplan und weitere Maßnahmen, wie z.B. Interviews, Publikationen, Roadshows und alle Marketingmaßnahmen (Print und Online), fest. Er koordiniert auch die Platzierung der Anleihe durch die Konsorten, um Doppelansprachen bei Investoren zu vermeiden. Die Qualität des Emissionsmanagers und seiner Netzwerkpartner ist entscheidend für die erstmalige Platzierung sowie den nachhaltigen Erfolg am Kapitalmarkt.

ABB. 2: ANLEIHESEGMENTE IM VERGLEICH



Quelle: youmex Research



Direkt Kredit vom Kapitalmarkt

via Mittelstandsanleihe

Ihr Finanz- und Kapitalmarktpartner für

- Mittelstandsanleihen
- IPOs
- Kapitalerhöhungen
- Listings (Entry, General und Prime Standard)

Unser Mehrwert für Sie

- One-Stop-Shop
- Transaktionsmanagement
- Budgetsicherheit durch Kostenpauschale
- Platzierungsstark, großes Investorennetzwerk

Unternehmerische Freiheit durch bankalternative Finanzierung

Mehr Informationen auf www.youmex.de



youmex AG ist Deutsche Börse Listing Partner

youmex AG, Taunusanlage 19, 60325 Frankfurt / Germany, +49 69 795 398 000, www.youmex.de

