



Ausgabe: April 2009

Going Public

Mezzaninkapital - steht derzeit als alternative Pre-IPO Kapitalbeschaffung hoch im Kurs
Die Wiener Börse begrüßt ICF Kursmakler AG Wertpapierhandelsbank als neues Handelsmitglied & Capital Market Coach

Being Public

Kapitalerhöhungen in der Krise: Sind Discounted Offerings eine attraktive Finanzierungsalternative?
Roadshowing in der Krise – wie begegnen Unternehmen „ihren“ Investoren?
Neue C.I.R.A.-Studie "Investor Relations in Österreich" kürzlich erschienen

Über die Wiener Börse

CEE goes London – Wiener Börse startet Round Table Veranstaltungsreihe
Wie geht die Wiener Börse in der Krise vor?
HTI und HEAD wechseln in den mid market
Wiener Börse begrüßt neue Mitglieder

Veranstaltungen

Veranstaltungen

Statistiken

ATX Performance
Monatsstatistik
Top-Performer

MARKET QUARTERLY

Mezzaninkapital - steht derzeit als alternative Pre-IPO Kapitalbeschaffung hoch im Kurs

Im Gespräch mit Martin Steininger, Vorstand der Mezzanin Finanzierungs AG

Warum ist Mezzaninkapital gerade jetzt interessant?

Vor dem Hintergrund des im Zuge der Finanzkrise erschwerten und verteuerten Zuganges zu Kreditfinanzierungen sowie der erhöhten Eigenkapitalerfordernisse der Banken verzeichnen wir derzeit eine stark gestiegene Nachfrage Kapital suchender Unternehmen. Unser Mezzaninkapital ist wirtschaftliches Eigenkapital, stärkt somit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens und ist aufgrund des von den Investoren fix dotierten Kapitalfonds unverändert verfügbar.

Mezzaninkapital – wie sieht die Ausgestaltung aus?

Mezzaninkapital ist Risikokapital und als hybride Finanzierungsform zwischen Eigen- und Fremdkapital angesiedelt. Je nach Anbieter ist Mezzaninkapital im Detail unterschiedlich gestaltet. Alle Produkte haben jedoch gemeinsam, dass der Kapitalgeber im Gegensatz zu Private Equity oder Venture Capital keine Gesellschaftsanteile übernimmt. Wir vergeben Mezzaninkapital in Form eines endfälligen, nachrangigen, unbesicherten und auch in Zeiten wirtschaftlicher Verschlechterung und vorübergehender Nichtbezahlung laufender Zinsen unkündbaren Darlehens.

Warum stärkt Mezzaninkapital die Eigenkapitalbasis?

Unser Mezzaninkapital wird aufgrund der eigenkapitalähnlichen Ausgestaltung im Bankenrating, je nach Bank im Umfang von 80 – 100 %, zum wirtschaftlichen Eigenkapital gezählt. Dies wirkt bonitätsstärkend und kann auch das Rating verbessern.

Für welche Finanzierungsanlässe eignet sich Mezzaninkapital am besten?

Finanzierungsanlässe sind v.a. Expansions- und Akquisitionsfinanzierungen. Mezzaninkapital kommt zumeist in Kombination mit Kredit und möglicherweise auch zusätzlichem Eigenkapital zum Einsatz.

Wie sehen die Voraussetzungen für eine Finanzierung mit Mezzaninkapital aus?

Wir vergeben Mezzaninkapital an bereits etablierte mittelständische Unternehmen (Mindestumsatz von EUR 2 Mio.) mit hohem Wachstumspotenzial in Österreich sowie dem angrenzenden Ausland. Die Höhe der Engagements liegt zwischen 0,5 und 7,5 Mio. EUR, die Laufzeit im Bereich von 3 bis 5 Jahren.

Wie läuft der Finanzierungsprozess konkret ab?

Ausgehend von einigen wichtigen Erstinformationen (Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre, Business Plan) und einem ausführlichen Kundengespräch wird nach Unterfertigung des Termsheet Agreements zur Risikoabschätzung eine detaillierte Unternehmensprüfung

Links

Broschüren & Publikationen

www.unternehmensfinanzierung.at

Newsletter verwalten

Sie bekommen unseren Newsletter noch nicht? Jetzt per E-Mail [anmelden](#).

Newsletter [abmelden](#).

Kontakt & Impressum

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

(Due Diligence) durchgeführt. Nach erfolgreichem Abschluss der Detailverhandlungen des Finanzierungsvertrags wird das Kapital mit dem Closing ausbezahlt.

Und die Mezzanin Finanzierungs AG?

Die Mezzanin Finanzierungs AG ist die erste Spezialbank Österreichs für Mezzaninkapital und tätigte seit dem Fondsstart vor mehr als 8 Jahren bislang 29 Investments im Umfang von 64 Mio. EUR. Gerade im aktuellen konjunkturellen und finanzwirtschaftlichen Umfeld können wir sowie unsere Kunden auf unsere jahrelange Erfahrung in der optimalen Strukturierung von Finanzierungen bauen.

Kontaktdaten: Mezzanin Finanzierungs AG, Operngasse 6, 1010 Wien, www.mezz.at
Ansprechperson: Martin Steininger, Vorstand, Tel: +43/1/513 41 97/20, ms@mezz.at

Die Wiener Börse begrüßt ICF Kursmakler AG Wertpapierhandelsbank aufs Herzlichste und freut sich, ein neues Handelsmitglied & einen neuen Capital Market Coach für den mid market gewonnen zu haben.

Ein Interview mit Herrn Martin Schmeißer, Director, Equity Capital Markets von der ICF Kursmakler AG

Herr Schmeißer, darf ich Sie um eine kurze Vorstellung Ihres Hauses bitten?

Gerne, ICF ist eine der führenden Wertpapierhandelsbanken in Deutschland. Unsere Hauptgeschäftsfelder sind die Skontoführung in Aktien und Renten, die Wahrnehmung der Specialistfunktion auf Scoach für strukturierte Produkte, Orderexecution und Sales für nationale und internationale Kunden, sowie - seit gut einem Jahr - auch die Bereiche Corporate Finance und Designated Sponsoring.

ICF hat sich in den Bereichen Corporate Finance und Designated Sponsoring jeweils mit erfahrenen und schlagkräftigen Teams positioniert, die aus verschiedenen deutschen Bankhäusern „rekrutiert“ wurden. Der Beweis für das gute Zusammenspiel zwischen dem Bereich Corporate Finance und Sales konnte seitdem in verschiedenen Transaktionen erbracht werden.

Besonders hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang das erfolgreiche IPO der GK Software AG, Schöneck. Hierbei handelte es sich um das erste von nur zwei IPOs, die im Jahr 2008 in Deutschland im Regulierten Markt stattfanden. ICF führte die Transaktion in bekanntermaßen äußerst schwierigem Kapitalmarktumfeld als Sole Lead Manager / Sole Bookrunner durch.

Auf welche Börsengänge/Transaktionen sind Sie spezialisiert?

Wir fokussieren uns auf Kapitalmarkttransaktionen von Small- und Microcaps. Unter- und Obergrenzen formulieren wir in diesem Zusammenhang jedoch ganz bewusst nicht, da wir die Equity Story eines potenziellen Emittenten individuell prüfen und bewerten. Erst danach können und wollen wir die Platzierbarkeit des verfügbaren Emissionsvolumens vor dem Hintergrund des angestrebten Mittelzuflusses einschätzen. Eine Beschränkung auf bestimmte Branchen oder Regionen haben wir uns nicht auferlegt.

Warum möchten Sie in Zukunft als „Capital Market Coach“ am österreichischen Markt agieren?

Die Wiener Börse hat nach unserer Einschätzung mit dem mid market ein Segment geschaffen, das sich tatsächlich sehr gut als Einstiegssegment für kleinere und mittelgroße Unternehmen mit Eigenkapitalbedarf eignet. Genau diese Unternehmen adressieren wir mit unserem umfassenden und gleichzeitig individuellen Betreuungsansatz. Zudem haben verschiedene Teammitglieder bereits an zahlreichen Transaktionen mit österreichischen Emittenten mitgewirkt. In diesen Transaktionen konnten wir uns durchgängig von dem hervorragenden Unternehmerteamgeist in den verschiedensten Branchen überzeugen.

Wie groß ist Ihr Equity Capital Markets Team, das Börsekandidaten betreut?

Das Kernteam ECM besteht derzeit aus drei Personen sowie einem zuständigen Vorstandsmitglied. Diese flache Struktur ist Garant für abgestimmtes Verhalten im Team und kurzfristig einholbares, dauerhaftes Commitment aller Verantwortlichen im Haus der ICF.

Daneben, und das ist meines Erachtens von größter Wichtigkeit, verfügt ICF aktuell über 16 professionelle Salesmitarbeiter und Salestrader. Aus diesem Pool stehen transaktionsbezogen, d.h. unter Berücksichtigung der speziell zu adressierenden Investorenprofile, jeweils fünf bis sechs Kollegen exklusiv zur Vermarktung der anstehenden Transaktion zu Verfügung. Last but not least betreut auf der Seite des Designated Sponsorings ein Team von vier erfahrenen Händlern die Emittenten. Diese nehmen die Betreuerfunktion wahr, sorgen für die Bereitstellung von Zusatzliquidität und leisten umfassende Corporate Broking-Beratung.

Durch den, soweit rechtlich zulässig, intensiven Austausch zwischen den Bereichen, ist es ICF möglich, Emittenten auch in schwierigem Börsen-Fahrwasser optimal zu betreuen.

Welche vorbereitenden Dienstleistungen bieten Sie potenziellen Börsenkandidaten an?

Die Dienstleistungspalette lässt sich als Rundum-Sorglos-Paket bezeichnen. Das heißt natürlich nicht, dass jedem Emittent sämtliche denkbaren Leistungen angedient werden. Vielmehr ermitteln wir zügig die individuelle Bedarfslage des Emittenten und konfigurieren ein individuelles Maßnahmenpaket. Dies umfasst schlagwortartig die Strukturierung und Organisation wesentlicher Prozessschritte wie Erarbeitung der Equity Story, Prospekterstellung, Planungsplausibilisierung, Bewertung des Unternehmens, Researcherstellung, rechtliche Dokumentation, Betreiben des Billigungs- und Zulassungsverfahrens, Vermarktung, Post-IPO IR, etc.

Wie schwierig ist es in der aktuellen Lage Investoren zu finden, die bereit sind in kleinere Transaktionen zu investieren?

Es ist aus den bekannten Gründen derzeit leider äußerst schwierig, Investoren für kleinere Transaktionen zu finden. Gleichwohl sehen wir uns bei der Investorenansprache sehr gut positioniert. Aufgrund unserer Positionierung als Handelshaus verfügen wir über einen Zugang zu den unterschiedlichsten Investorenprofilen. Dies reicht von den größten internationalen institutionellen Investoren, über kleinere institutionelle Investoren bis hin zu branchenfokussierten Family-Offices oder Vermögensberatern.

Kontakt Daten: ICF Kursmakler AG, Wertpapierhandelsbank, Kaiserstraße 1, 60311 Frankfurt am Main
Ansprechperson: Martin Schmeißer, Tel: +49 69 92877-503, m.schmeisser@icfag.de

Kapitalerhöhungen in der Krise: Sind Discounted Offerings eine attraktive Finanzierungsalternative?

Ein Interview mit Klaus Vukovich und Thorsten Pauli von UBS Investment Bank und Rechtsanwalt Dr. Christian Temmel, Spezialist für Kapitalmarktrecht bei DLA Piper Weiss-Tessbach.

Wieso sollte man heute eine Kapitalerhöhung durchführen, wenn die Aktienkurse weit unter den früheren Kursen liegen? Ist eine Equity-Emission heute sinnvoll?

Vukovich: " Eine Emission kann sowohl aus Investoren- aber auch aus Unternehmenssicht attraktiv sein. Zum einen bieten sich in Krisen wie der derzeitigen teilweise attraktive Akquisitionsmöglichkeiten, welche in einem normalisierten Marktumfeld undenkbar wären. Weiters gibt es Gesellschaften, die aus Anlegersicht zu verschuldet sind und die sich über eine Aktienemission signifikant entschulden können und somit Investoren Vertrauen geben, die Krise auch mittelfristig zu überstehen."

Pauli: "In vielen Staaten, vor allem in Großbritannien oder der Schweiz, ist das sogenannte "discounted rights offering" gängige Praxis, wenn in volatilen Märkten wie diesen größere Mengen an Aktien platziert und entsprechende Erlöse mit einer gewissen Sicherheit erzielt werden müssen. In solchen Fällen kann die Investmentbank zu dem

richtigen Abschlag ("discount") die Emission unterzeichnen bzw. fest übernehmen ("underwriting") und somit dem Unternehmen das Risiko abnehmen."

Worin liegt der Vorteil eines solchen "discounted offering"?

Vukovich: "Der Vorteil besteht für den Emittenten darin, dass er Eigenkapital aufnehmen kann und die Sicherheit hat, den angestrebten Betrag auch zu erhalten. Der Kreditmarkt ist derzeit schwer zugänglich, bei Anleihe-Emissionen sind hohe Zinsen zu zahlen. Eine Eigenkapitalemission führt hingegen dazu, dass ein Unternehmen Liquidität sichert, ohne sich weiter zu verschulden, was für Investoren die Basis für zukünftiges Wachstum schafft. Des Weiteren sind gerade institutionelle Anleger bestrebt, dass Unternehmen mit relativ hoher Verschuldung diese jetzt herunterfahren. "

Sind "discounted offerings" auch rechtlich möglich?

Temmel: "Ja, natürlich. Es gibt zwar einige Dinge, die man hier beachten muss, aber grundsätzlich sind discounted offerings in Österreich rechtlich zulässig. Im Vergleich zu den letzten zehn Jahren, als es in der Praxis kaum mehr einen Bezugsrechtshandel gab, bekommen die Bezugsrechte bei einem discounted offering aber nun mehr Bedeutung, weil das Recht bestehender Investoren, Aktien (über deren Bezugsrecht) zu beziehen, deshalb einen Wert bekommt, weil Emissionspreis und Börsenkurs auseinanderfallen."

Werden für bestehende Anleger nicht Werte vernichtet?

Pauli: "Nein. Erstens können bestehende Anleger, deren Bezugsrechte ("rights") ja nicht ausgeschlossen werden, im Rahmen der Emission junge Aktien zeichnen. Zweitens können sie die handelbaren Bezugsrechte verkaufen, falls sie nicht selbst zeichnen wollen, und drittens geht der Börsenkurs nach unserer Erfahrung nicht auf den Angebotspreis hinunter, sondern pendelt sich zwischen dem ursprünglichen Börsenkurs und dem theoretischen Ex-Bezugspreis ("TERP" oder "theoretical ex rights price") ein. Liegt der aktuelle Börsenkurs zB bei EUR 10, und wird ein discounted offering zB bei EUR 8 durchgeführt, dann liegt der Börsenkurs nach der Emission - je nach dem Volumen der Emission - meist dazwischen, zB bei EUR 9 oder EUR 9,50. Der Anleger konnte somit eine Aktie, die einen Kurs von EUR 9 oder EUR 9,50 hat, für EUR 8 erwerben. Relevant jedoch für Marktteilnehmer ist immer der sogenannte TERP."

Warum gab es heuer noch keine discounted offerings in Österreich?

Temmel: "Über die Gründe können wir nur spekulieren. Ein Grund ist sicher, dass es an der Erfahrung für solche Emissionen in Österreich mangelt und dass sich die Kenntnis über die Möglichkeit von discounted offerings und das Verständnis für dieses Produkt bei Unternehmen noch nicht durchgesetzt hat. "

Vukovich: "Es herrscht noch starker Aufklärungsbedarf über dieses Produkt. Viele Gesellschaften sind sich der Möglichkeiten gar nicht bewusst und sind sehr überrascht, wenn wir ihnen erklären, dass sie im jetzigen Markt erfolgreich eine Kapitalerhöhung durchführen können. Nachdem wir als UBS Investment Bank viele solcher Transaktionen weltweit begleitet haben, sehen wir durchaus Potenzial dafür in Österreich, insbesondere vor dem Hintergrund des gegenwärtigen Marktumfelds. "

Werden solche discounted offerings von institutionellen Investoren angenommen?

Pauli: "Ja, die Ausübungsquote bei diesen Transaktionen ist international erfahrungsgemäß sehr hoch, sogar über 95%."

Thorsten Pauli, Klaus Vukovich und Christian Temmel stehen Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung:

thorsten.pauli@ubs.com, Tel. +41 44 239 31 18

klaus.vukovich@ubs.com, Tel. +44 20 7567 8256

christian.temmel@dlapiper.com, Tel +43 1 531 78 1505

Roadshowing in der Krise – wie begegnen Unternehmen „ihren“ Investoren?

Im Gespräch mit Dr. Randolf Fochler, Mitglied des Vorstandes von Scholdan & Company, Gesellschaft für Finanz- und Unternehmenskommunikation mbH

Die Vorstände in den meisten Unternehmen sind vorrangig mit Krisenmanagement beschäftigt. Wie wichtig ist es jetzt, Kontakt mit den Investoren zu halten?

Es ist sehr wichtig, gerade jetzt Kontinuität in den Roadshow-Aktivitäten zu zeigen und sich nicht zu verstecken. Auch wenn das für Management und IR-Verantwortliche nicht gerade leicht und oft auch frustrierend ist, denn die Erfahrung lehrt: Nur wer in guten und schwierigen Zeiten offensiv im Markt präsent ist, kann nachhaltiges Anlegervertrauen generieren.

Sind Investoren denn überhaupt noch bereit, für One-on-Ones zur Verfügung zu stehen?

Ich beobachte bei vielen Unternehmen, dass sehr wohl Nachfrage für Meetings mit dem Management vorhanden ist. Freilich nicht mehr so intensiv, wie vielleicht noch vor einem Jahr. Die Aufmerksamkeit ist geringer, die ewig gleichen Fragen können schon mal die Nerven strapazieren und manche Meetings werden von Investoren etwas zweckentfremdet, um Rückschlüsse auf einen Gesamtsektor oder auf andere Unternehmen ziehen zu können. Aber da muss man halt durch!

Auf welche Faktoren hat das Unternehmen im Gespräch zu achten?

Wir diskutieren mit vielen Vorständen die Problematik bei der Guidance und warnen vor einer „Salami-Taktik“ – also dem Scheibchenweisen oder zu spätem Herausrücken mit der vollen Wahrheit. Zugegeben, die richtige Balance zu finden, ist beileibe nicht einfach und hier zeigt sich eben die Qualität von seriösen Investor Relations. Schönwetter-IR ist einfach. Und was die Körpersprache angeht: Investoren wollen primär eines von ihrem Gegenüber ablesen, nämlich, wie glaubwürdig die Aussagen des Managements sind.

Oft hören wir von Unternehmen, dass die Glaubwürdigkeit ihrer Aussagen von Investoren angezweifelt wird. Wie kann man Investoren bestmöglich überzeugen?

Das Rezept ist recht simpel: Authentizität, Ehrlichkeit und verblüffende Offenheit. Natürlich wird man nie alle restlos zufrieden stellen. Kritiker und chronische Zweifler gibt es auch unter den Investoren. Wichtig ist, dass das Unternehmen eine glaubwürdige Linie hat und diese auch konsequent durchzieht.

Aktuell gibt es noch wenig Kaufsignale seitens der Investoren, was bringt es einem Unternehmen dann überhaupt auf Roadshow zu gehen?

Das ist eine Investition in die Zukunft. Und schließlich lernt auch das Management aus dem Dialog mit Investoren. Nur wenn du die Bedürfnisse deiner „Kunden“ kennst, kannst du dich adäquat auf dem Markt verhalten.

Wie unterstützen Sie konkret „Ihre“ Unternehmen vor einer Roadshow?

In der aktuellen Marktsituation hilft die 08/15 Standardpräsentation wenig. Es gilt, die Sorgen und Fragen der Financial Community richtig zu antizipieren. Ich mache mich bei den Unternehmenschefs diesbezüglich gerne „unbeliebt“, weil ich die unangenehmen und wirklich harten Fragen simuliere. Aber das ist dann die blanke Realität im One-on-One-Gespräch in London, Frankfurt oder New York. Wir machen dann einen guten Job, wenn die Verantwortlichen mit einem sicheren, souveränen und zuversichtlichen Gefühl in ihre Roadshows starten und die dazu geeigneten Präsentationsunterlagen in ihrem Reisegepäck haben.

Für Fragen steht Ihnen Dr. Fochler von Scholdan & Company telefonisch unter +43 1 513 23 88-29 oder per email: r.fochler@scholdan.com zur Verfügung!

Neue C.I.R.A.-Studie "Investor Relations in Österreich" kürzlich erschienen

Vor kurzem ist die bereits angekündigte Broschüre „Investor Relations in Österreich. Praxis der Finanzkommunikation.“ erschienen. Sie präsentiert die Ergebnisse der ersten umfassenden empirischen Erhebung zur IR-Arbeit österreichischer Unternehmen, die in Kooperation zwischen C.I.R.A. und der Wiener Börse durchgeführt wurde. Insgesamt nahmen 37 (Kapitalisierung insgesamt EUR 99,1 Milliarden zum Stichtag 30.6.2008) der 96 börsennotierten Unternehmen, die im WBI (Wiener Börse Index) enthalten sind, an der Studie teil.

Die detaillierte Standortbestimmung des Status Quo der Finanzkommunikation in Österreich deckt eine Vielzahl an Teilbereichen und Aspekten ab:

- Investor Relations-Strukturen
- IR-Abteilung, Compliance
- Investor Relations-Berichte
- Geschäftsbericht, Zwischenberichte, Nachhaltigkeitsbericht
- Investor Relations-Events
- Hauptversammlung, Investor Relations-Veranstaltungen anlässlich der Regelpublizität, Roadshows, Investors/Capital Markets Day
- Kontakt mit Investor Relations-Zielgruppen
- Shareholder ID/Investoren, Analystencoverage, Conference Calls, Investor Relations-Website, Krisenkommunikation
- Investor Relations Budget
- IR-Gesamtbudget, Hauptversammlung, Geschäftsbericht, Online-Geschäftsbericht, Zwischenberichte, Analysten- / Investoren-Meetings, Conference Calls, Finanzwerbung

Die Aufschlüsselung der Ergebnisse nach Small-, Mid- und Large Cap Unternehmen ermöglicht einen Vergleich der eigenen Praxis mit den Standards, die in Unternehmen vergleichbarer Größe üblich sind. Auf diese Art kann und soll die Studie als Benchmark dienen und dazu beitragen, die IR-Arbeit in Österreich kontinuierlich weiter zu entwickeln und professionalisieren. Um Trends in der Entwicklung der Finanzkommunikation auch in Zukunft zu dokumentieren, ist geplant, die Studie in regelmäßigen Abständen von zwei Jahren zu wiederholen.

Als Bezieher des Newsletters können Sie die Studie gratis bei barbara.dorfmeister@wienerborse.at, +43 1 53165-269 bestellen.

CEE goes London – Wiener Börse startet Round Table Veranstaltungsreihe

Unter dem Motto Spotlight on Central and Eastern Europe startete die Wiener Börse eine neue Veranstaltungsreihe in London. Bei Round Tables haben UK-Journalisten die Möglichkeit, sich aus erster Hand über CEE als Region und einzelne Märkte zu informieren. Die von der Wiener Börse eingeladenen CEE Experten beleuchten unterschiedliche Aspekte der Region und bieten Einblicke in einzelne Märkte.

Wiener Börse featuring CEE: Der erste Round Table am 11. März stand unter dem Motto "CEE uncovered: Are the risks real or invented?"

Henning EBkuchen, Co-Head CEE Equity Research der Erste Bank und Petra Wendelova, Partnerin im Bereich Corporate Finance Transaction Advisory Services bei Ernst&Young, standen den teilnehmenden Journalisten Rede und Antwort. Nach einer makroökonomischen Analyse der Region und der kritischen Hinterfragung aktueller (medialer) Darstellungen lag das Hauptaugenmerk auf der Tschechischen Republik. Hier vertiefte Frau Wendelova die makroökonomische Darstellung mit Praxisbeispielen und Markteinblicken.

Nicht in einem Topf: Einig waren sich die Experten über die Wichtigkeit der Differenzierung der Region. Denn CEE ist nicht gleich CEE.

Die einzelnen Märkte dürfen keinesfalls über einen Kamm geschoren werden, sondern müssen anhand ihrer spezifischen ökonomischen Parameter beurteilt werden. Dabei kommen die Märkte im Lichte der globalen Krise auch relativ gut weg: Im Vergleich zur Euro-Zone weisen die meisten CEE-Staaten gute makroökonomische Daten auf. Auch Tschechien konnte sich den Auswirkungen der Finanzkrise nicht entziehen. Dennoch wirken sich der konservative Ansatz des tschechischen Marktes und die Krisen-Erprobtheit der Region positiv aus. Das Interesse multinationaler wie nationaler Investoren an M&A-Transaktionen mit tschechischen Unternehmen ist weiterhin groß.

Inhaltlich abgerundet wurde die Veranstaltung durch eine Einschätzung der Lage auf EU-Ebene. Hier sollte, laut Expertenmeinung, vor allem die Schaffung kohärenter und transparenter Rahmenbedingungen im Vordergrund stehen, die eine individuelle Verteilung regionaler Förderungen und Staatshilfen ermöglicht.

Die Wiener Börse plant im Lichte dieses höchst gelungenen Starts, die Veranstaltungsreihe fortzusetzen. Insgesamt sind 2009 vier Round Tables geplant. Der nächste wird am 30. April stattfinden.

Bei Interesse an dieser Veranstaltungsreihe können Sie sich gerne an Frau Dr. Irina Bernert, Media Relations unter +43 1 531 65-110 oder irina.bernert@wienerbourse.at werden.

Wie geht die Wiener Börse in der Krise vor?

Auch die Wiener Börse konnte sich der internationalen Finanzkrise nicht entziehen. Die aktuellen Entwicklungen dominieren die öffentliche Diskussion und verunsichern nationale wie internationale private und institutionelle Investoren. Die Wiener Börse setzt daher zahlreiche Maßnahmen, um das Vertrauen der Anleger wieder herzustellen und zu festigen, sowie den österreichischen Kapitalmarkt zu stärken.

Die Wiener Börse forciert ihre Internationalisierung

Die Wiener Börse hat sich in den vergangenen Jahren von einer regionalen Börse zu einem international anerkannten Player entwickelt. Mittlerweile kommen über 50% der Investoren aus den USA und Großbritannien und 52 der 92 Handelsmitglieder sind ausländische Banken.

Bei exklusiven Kundenveranstaltungen in Amsterdam, Frankfurt und London bemüht sich die Wiener Börse um die Akquisition internationaler Handelsteilnehmer, um dadurch eine Steigerung der Liquidität zu erreichen. 2009 wurden bereits drei neue internationale Mitglieder gewonnen, zwei weitere werden in Kürze erwartet.

Auch die Veranstaltungen für internationale Investoren werden 2009 ausgeweitet. Heuer veranstaltet die Wiener Börse 13 Investorenkonferenzen in den wichtigsten internationalen Finanzzentren. Im Zuge dieser Veranstaltungen haben österreichische Unternehmen die Gelegenheit, sich einem internationalen Publikum zu präsentieren.

Im Zuge der IPO Beratung ist die Wiener Börse auch in internationalen Ländern, speziell in der CIS-Region tätig. Am 24.3. fand in St. Petersburg eine Konferenz zum Thema „Österreich – ein profitabler Standort“ von der Austrian Business Agency statt, wobei sich die Wiener Börse als Listingplattform und attraktiver Börseplatz präsentiert hat. 50 Teilnehmer, vorwiegend Rechtsanwälte, Corporate Finance Boutiquen und Unternehmen aus der Region St. Petersburg wurde der Standort Österreich aus steuerlicher, rechtlicher und finanzwirtschaftlicher Sicht näher gebracht. Das Interesse am österreichischen Markt war sehr groß, aus diesem Grund wird von der Wiener Börse im zweiten Halbjahr eine Folgeveranstaltung mit Schwerpunkt Börsegang in dieser Region geplant.

Sollten Sie als Finanzintermediär Interesse an einer Teilnahme an unseren internationalen Veranstaltungen haben oder als Unternehmen Interesse zum Thema Börsegang haben steht Ihnen Frau Beatrix Schläffer, IPO Key Account Management (beatrix.schlaeffler@wienerbourse.at) gerne zur Verfügung.

Die Wiener Börse stärkt regionale Kapitalmärkte

Die Wiener Börse sieht insbesondere in CEE große Chancen für die gelisteten Unternehmen und sich selbst. Sie sieht die Osteuropa-Aktivitäten als langfristiges Engagement in einer Region, die auch weiterhin immer noch Potenzial aufweist. Durch gemeinsamen Datenverkauf, Kooperationen bei der Produktentwicklung und der strategischen Beteiligung an den Börsen Budapest, Ljubljana und Prag leistet die Wiener Börse einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung der regionalen Kapitalmärkte.

Die Wiener Börse setzt auf Wissensvermittlung

Außerdem unterstützt die Wiener Börse die Kapitalmarkt-Ausbildung an allgemein und berufsbildenden höheren Schulen mit einem kostenlosen Unterrichtspaket. Darin werden volkswirtschaftliche Zusammenhänge auf einfache und lebendige Weise erläutert. Darüber hinaus veranstaltet die Wiener Börse zahlreiche Lehrer-Seminare sowie

Kapitalmarkt-Vorträge an Schulen und Universitäten.

Bei Börseinformationstagen bietet die Wiener Börse Wertpapierberatern, die das Bindeglied zwischen der Wiener Börse und den Privatanlegern sind, einen umfassenden Einblick in die Welt der (Wiener) Börse. So erhalten diese eine fundierte Basis für die Veranlagungsberatung.

Auch österreichische Privatanleger sind eine wichtige Investorengruppe. Da Wissen die beste Vertrauensgrundlage ist, startete die Wiener Börse redaktionelle Kooperationen mit den wichtigsten österreichischen Tageszeitungen. Von Februar bis April kommen Banken, Analysten, börsennotierte Unternehmen und die Wiener Börse in umfassenden Beiträgen zur aktuellen Situation zu Wort.

HTI und HEAD wechseln in den mid market

Am 23. März 2009 wechselten die Aktien von **Head N.V.** und **HTI High Tech Industries AG** vom prime market in den mid market. Mit den beiden Umreichungen erhöht sich die Anzahl der gelisteten Unternehmen im mid market auf fünf. Ähnlich dem Prime Market verpflichten sich die Head N.V. und die HTI High Tech Industries AG auch im mid market zu erhöhter, über das Börsengesetz hinausgehende, Transparenz.

Wiener Börse begrüßt neue Mitglieder

Trotz schwierigem Marktumfeld konnte die Wiener Börse heuer bislang drei neue Mitglieder gewinnen. Den Auftakt machte **Nomura International plc London** (U.K.) am 24. Februar 2009, danach folgten **ICF Kursmakler AG Frankfurt am Main** (Deutschland) am 3. März und als jüngstes Mitglied **KBC Securities N.V., Brüssel** (Belgien) am 16. März 2009.

Insgesamt sind bereits 52 der 92 Handelsmitglieder ausländische Banken. Rund 60 % der Handelsumsätze am Kassamarkt entfallen auf ausländische Teilnehmer.

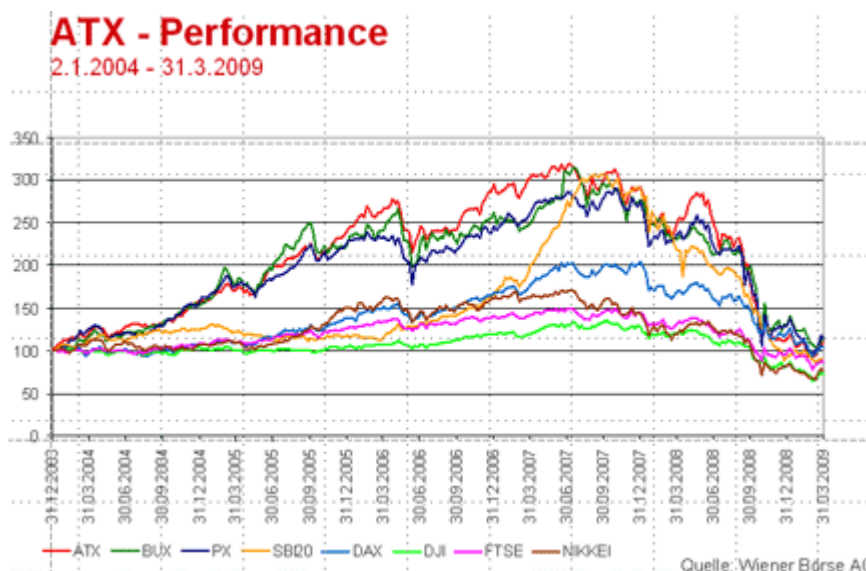
Veranstaltungen

Datum	Veranstaltung/Veranstalter	Ort
20.04.2009	5th European Business and Investment Forum "East – West Summit: New opportunities through East-West cooperations". Veranstalter: iconvienna Programm	Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Vienna
22.04.2009	IFRS - Weisheit letzter Schluss oder Irreführendes Rechnungslegungssystem? Veranstalter: BDO Auxilia Treuhand GmbH Programm	Wallnerstr. 1, 1010 Wien
23.04.2009	IBM Cognos Finance Forum 2009, Optimiertes Performance Management in turbulenten Zeiten Veranstalter: IBM Cognos Programm	Wolke 19 im Ares Tower, Donau-City-Straße 11, 1220 Wien

- 23.04.09 bis 24.04.09 **6. CFO-Forum 2009: Österreichs exklusiver Treffpunkt für Finanzmanager** Balance Resort Stegersbach
 Veranstalter: Business Circle
[Programm](#)
- 30.04.2009 **Venture Capital Meeting** Sensengasse 1, 1090 Wien
 Veranstalter: FFG – Forschungsförderungsgesellschaft mbH
 Anmeldung bis spätestens 10. April 2009 bitte an: startup@ffg.at
 Tel. + 43 (0)5 7755 - 1501
[Programm](#)
- 07.05.2009 **AVCO Jahrestagung 2009 - Private Equity @ Work** Palais Niederösterreich, Wien, Herrngasse 13, 1010 Wien
 Veranstalter: Kommunalkredit und PwC PricewaterhouseCoopers
[Programm](#)
- 16.06.2009 **Frühstücksseminarreihe public breakfast – one step ahead, Die Zukunft der Börse: Wien als Kapitalmarktstandort** Kommunalkredit Austria, Türkenstraße 9, 1090 Wien
 Veranstalter: AVCO
[Programm \(PDF-File 350 KB\)](#)

ATX Performance

Der ATX schloss am 31. März 2009 mit 1.696,62 Punkten und einem Minus von 3,10 % gegenüber Ultimo 2008 (1.750,83 Punkte). Das Monatshoch lag bei 1.730,83 Punkten (26. März 2009), das Monatstief bei 1.411,95 Punkten (9. März 2009). Die Veränderung zum Vormonat (1.481,67 Punkte am 27. Februar 2009) betrug + 14,51 %.



Top-Performer

Folgend finden Sie die Top-Performer aus dem prime market gereiht nach der Jahres-Performance seit Anfang 2009. Zum Vergleich wird auch die Performance seit Anfang 2004 angegeben.

Rang	Unternehmen	31.12.2008- 09.04.2009	31.12.2003- 09.04.2009
1.	Immoeast AG	+ 189,13 %	- 78,02 %
2.	Immofinanz AG	+ 106,12 %	- 83,78 %
3.	Bwin Int. Entert. AG	+ 60,60 %	+ 175,61 %
4.	Conwert Immobilien Invest SE	+ 54,69 %	- 56,62 %
5.	OMV AG	+ 41,29 %	+ 124,00 %
6.	S&T System Int. Tech. Distr. AG	+ 39,77 %	+ 80,88 %
7.	Semperit AG Holding	+ 39,15 %	+ 22,81 %
8.	Sparkassen Immobilien AG	+ 38,89 %	- 63,82 %
9.	BWT AG	+ 38,18 %	+ 10,48 %
10.	Raiffeisen Int. Bank-HLDG AG*	+ 37,72 %	- 18,22 %

* Erster Preis am 25.4.2005

Kontakt

Falls Sie sich für **Market Quarterly** noch nicht registriert haben, bitten wir um Ihre **Anmeldung**.

Market Quarterly könnte auch Ihre Kollegen und Geschäftspartner interessieren. Empfehlen Sie ihn bitte weiter und schicken Sie ihnen diese Ausgabe.

Für eine **Abmeldung** vom Service, schicken Sie uns einfach eine E-Mail.

Für Fragen kontaktieren Sie bitte folgende Personen:

Barbara Dorfmeister (Nationale IPOs)

Tel.: +43 1 531 65-269

E-Mail: barbara.dorfmeister@wienerborse.at

Beatrix Schlaffer (Internationale IPOs)

Tel.: +43 1 531 65-131

E-Mail: beatrix.schlaffer@wienerborse.at

Sollte Ihnen ein bestimmtes Thema ein großes Anliegen sein und Sie selbst über diese Plattform einen Beitrag veröffentlichen wollen, nehmen wir diesen sehr gerne in den **Market Quarterly** auf.

Impressum

Medieninhaber, Herausgeber: Wiener Börse AG, A-1014 Wien, Wallnerstraße 8, Postfach 192; Redaktion: Barbara Dorfmeister (Wiener Börse AG).

Der **Market Quarterly** ist ein kostenloses Service der Wiener Börse AG und dient der Information von Venture Capital & Private Equity Managern, Investmentbanken sowie Unternehmen. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

© 2009 Wiener Börse AG