

vision+money**special**

The Financial Markets Magazine of Deutsche Börse AG

Entry Standard

The new way to the floor



Investment: A fresh impulse

Portrait: First mover Design Bau

Investor Relations: Increasing demands

COMMERZBANK 

 Übernahme  Financial Adviser Januar 2005	 Börsengang Joint Lead Manager, Joint Bookrunner März 2005	HEIDELBERGCEMENT Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht Sole Lead Manager März 2005	 Kauf  Financial Adviser März 2005
 Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht Sole Lead Manager April 2005	 Börsengang Co Lead Manager Juni 2005	HEIDELBERGCEMENT Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage Börseneinführung Sole Lead Manager Juni 2005	 Börsengang Joint Lead Manager, Joint Bookrunner Juni 2005
pixelpark Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht Sole Lead Manager Juni 2005	HassiaGruppe Kauf  Financial Adviser Juli 2005	 Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht Joint Lead Manager Juli 2005	 Accelerated Bookbuilt Offer Lead Manager August 2005
 Verkauf  Financial Adviser September 2005	 Accelerated Bookbuilt Offer Sole Bookrunner September 2005	HEIDELBERG Accelerated Bookbuilt Offer Joint Bookrunner September 2005	 Börsengang Einführung in den Freiverkehr Lead Manager September 2005
 From Nature for Life Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht Joint Lead Manager Oktober 2005	vivacon AG Kapitalerhöhung Sole Lead Manager, Sole Bookrunner Oktober 2005	 Owner's Buy-Out Financial Adviser Oktober 2005	 Kapitalerhöhung Sole Lead Manager November 2005

Maßgeschneiderte Märkte Tailor-made markets

By Rainer Riess, Managing Director
Stock Market Business Development,
Deutsche Börse AG

Märkte regulieren das Verhältnis von Angebot und Nachfrage; im Allgemeinen geschieht das durch den Preis. Auf dem Kapitalmarkt sorgt die Börse dafür, dass sich der Preismechanismus frei entfalten kann. Sie standardisiert Produkte, schafft Liquidität, gewährleistet Transparenz für Anleger, stellt Marktinformationen bereit und betreibt die Handelsplattformen.

In Europa gibt es zwei Zugänge zum Kapitalmarkt: von der EU regulierte Märkte und Märkte, die von den Börsen selbst reguliert werden. Da ein Börsengang in einem EU-regulierten Markt für kleinere und mittlere Unternehmen oft zu aufwändig und kostenintensiv ist, hat die Deutsche Börse ihren Gestaltungsspielraum genutzt, um diesen Unternehmen einen alternativen Marktzugang zu bieten: den Entry Standard.

Während Emittenten im General Standard und im Prime Standard höchste europäische Transparenz-anforderungen erfüllen,

erlaubt der Entry Standard die Einbeziehung von Aktien in den Börsenhandel bei geringen formalen Pflichten. Insbesondere deshalb ist das Segment für kleinere und mittlere Unternehmen interessant. Zudem erhalten Private Equity- und Venture-Capital-Investoren hier einen attraktiven Exit-Kanal. Private Anleger sollten sich allerdings darüber im Klaren sein: Geringere Transparenz hat stets ein höheres Risiko zur Folge.

Maßgeschneiderte Märkte für den individuellen Weg an die Börse: Mit Entry Standard, General Standard und Prime Standard bietet die Deutsche Börse jetzt drei Segmente, die auf die unterschiedlichen Anforderungen von Unternehmen zugeschnitten sind. <

Markets regulate the forces of supply and demand, generally by means of price. In the capital market, the stock exchange ensures that the price mechanism can operate

without restraint. It standardises products, creates liquidity, guarantees transparency for investors, supplies market information and operates the trading platforms.

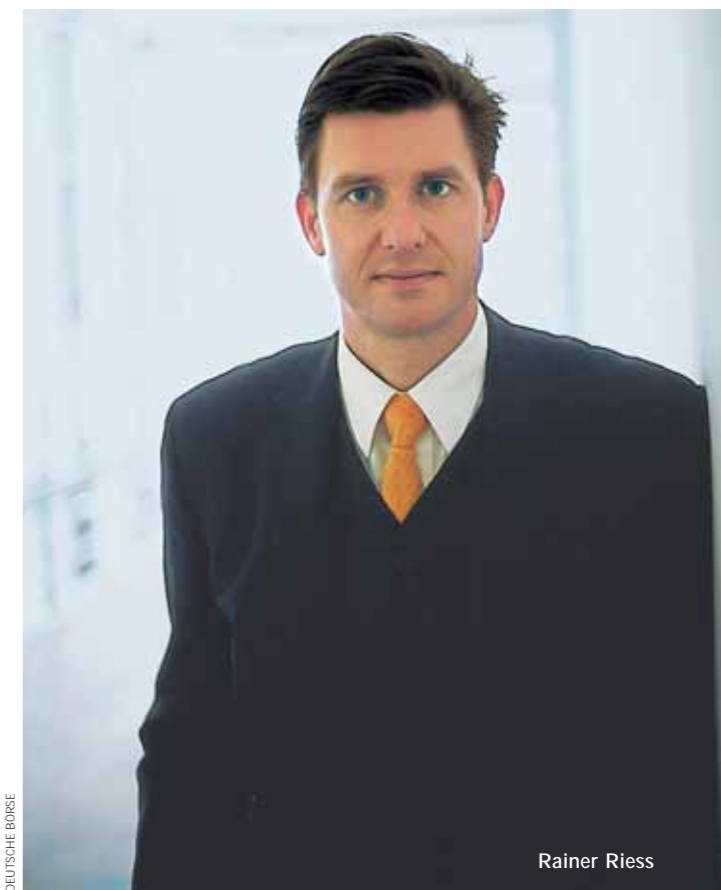
In Europe, there are two ways to access the capital market: through markets regulated by the EU, and through markets regulated by the stock exchanges themselves. Obtaining a listing in an EU-regulated market is often too time-consuming and costly for small and medium-sized companies.

Deutsche Börse has therefore taken advantage of its ability to offer them an alternative route to the market: the Entry Standard.

Whereas issuers in the General and Prime Standard have to meet the highest

European transparency requirements, the Entry Standard enables companies to have their shares admitted to stock-market trading with less exacting formal obligations. The segment is thus of particular interest to small and medium-sized companies. It also offers private equity and venture capital investors an attractive exit route. However, private investors should be aware that less transparency always means more risk.

Tailor-made markets for individual routes to the market: with the Entry Standard, General Standard and Prime Standard, Deutsche Börse now offers three segments that meet the diverse requirements of companies seeking a stock-market listing. <



Rainer Riess



I-Point, der Informationsservice der Deutschen Börse für Börsenaspirenten: mit individueller Betreuung, Emittenten-Leitfaden und Workshops für Ihren Börsengang.

Weitere Informationen:
www.deutsche-boerse.com/listingcenter

SIE SIND FEST ENTSCHLOSSEN,
 AN DIE BOERSE ZU GEHEN?
 WIR HABEN DIE INTERNATIONALE
 PLATTFORM.

Europe's Premier Listing Platform

COVER STORY

8 ENTRY STANDARD – MIT GERINGEM AUFWAND AUF'S PARKETT
ENTRY STANDARD – THE LOW-COST WAY TO THE FLOOR

Viele Unternehmen beschäftigen sich mit dem Thema Börsengang. Mit dem Entry Standard hat die Deutsche Börse innerhalb des Open Market ein Segment für Small- und Midcaps geschaffen.

A large number of companies are looking at the possibility of going public. Deutsche Börse has created a segment within the Open Market specifically tailored to the needs of small and mid caps.

INTERVIEW

12 „HÖHERE TRANSPARENZ ALS IM HERKÖMMLICHEN OPEN MARKET“
“GREATER TRANSPARENCY THAN IN THE CONVENTIONAL OPEN MARKET”

Andreas Zanner, Partner in der Wirtschaftssozietät CMS Hasche Sigle, über die Chancen und Anforderungen des Entry Standard für Investoren.

Andreas Zanner, partner at solicitors CMS Hasche Sigle, on the opportunities for investors and the particular challenges posed by the Entry Standard.

INVESTMENT

15 FARBTUPFER FÜR DEN KURSZETTEL
A FRESH IMPULSE FOR THE GERMAN STOCK MARKET

Besonders institutionelle Anleger dürften vom neuen Segment profitieren. Gleichzeitig sind Risiken zu beachten. Institutional investors in particular should benefit from the new segment. At the same time there are risks to be aware of.

PORTRAIT

18 „MASSGESCHNEIDERT FÜR UNSER UNTERNEHMEN“
“PERFECTLY SUITED TO THE NEEDS OF OUR COMPANY”

Die Kieler Design Bau AG wählte am 25. Oktober 2005 als erste Gesellschaft den Entry Standard. Ein Unternehmensporträt.

On 25 October 2005, Kiel-based Design Bau AG was the first company to select the Entry Standard. A company profile.

INVESTOR RELATIONS

22 SPANNUNGSBOGEN INVESTOR RELATIONS
INCREASING DEMANDS ON INVESTOR RELATIONS

Emittenten im Entry Standard haben höhere regulatorische Anforderungen zu erfüllen als im Open Market. Listing Partner der Deutsche Börse AG unterstützen sie dabei.

Issuers in the Entry Standard have to meet higher regulatory requirements than in the Open Market. Deutsche Börse AG official "Listing Partners" provide advice and support.

INTERVIEW

25 „BÖRSE WIRD FÜR KLEINE UNTERNEHMEN NOCH INTERESSANTER“
“STOCK MARKET BECOMES EVEN MORE INTERESTING FOR SMALL COMPANIES”

Entry Standard, General und Prime Standard: Welches Segment für welchen Emittenten und Anleger am besten geeignet ist, erläutert Lutz Weiler, Vorstand equinet AG. Entry Standard, General Standard and Prime Standard: Lutz Weiler, CEO of equinet AG, explains which segment is best suited to which type of issuer and investor.

3 EDITORIAL

6 NEWS

27 IMPRESSUM IMPRINT



8



15



22



Gute Stimmung? Positive sentiment?

Meinungen machen Märkte. Das gilt auch für den Primärmarkt, an dem sich Unternehmen über einen Börsengang Kapital beschaffen. Die Einschätzungen aktiver Marktteilnehmer beeinflussen Zahl und Erfolg eines IPOs erheblich.

Die Deutsche Börse hat daher zusammen mit Professor Christoph Kaserer von der Technischen Universität München einen IPO-Sentiment-Indikator entwickelt, der diese Meinungen erfasst und mit einem Behavioural-Finance-Ansatz analysiert. Der Indikator wird quartalsweise ermittelt; aktuell liegt er für den Oktober 2005 vor.

Der IPO-Sentiment-Indikator besteht dabei aus zwei Komponenten: einem Underpricing-Index und einem IPO-Klima-Indikator. Der Underpricing-Index misst die quantitativen Erfolge der Börsengänge anhand von Preisen und gewichtet diese nach ihrer kognitiven Bedeutung.

Vierteljährlich werden zahlreiche Marktteilnehmer

zu ihren Aktivitäten und ihrer Einschätzung des Marktes befragt. Die befragten Teilnehmer sind: aktive Investoren, die grundsätzlich bereit sind, Börsenneulinge zu zeichnen; Entscheider von allen in Deutschland tätigen Emissionsbanken und Entscheider der aktivsten Private Equity-Unternehmen (stellvertretend für die Unternehmen). Deren Antworten werden gewichtet, in Beziehung zueinander gesetzt und mit Punkten bewertet. Kombiniert mit dem Underpricing-Index ergibt sich eine absolute Zahl, die das herrschende Marktsentiment repräsentiert.

Der IPO-Sentiment-Index kann sich zu einem aussagekräftigen Tool für alle im Primärmarkt aktive Gruppen entwickeln. Dabei geht es nicht nur um eine Prognose der künftigen IPO-Aktivität, sondern vor allem darum, Marktschiefen aufzudecken. Er ist auf der Website der Deutschen Börse zu finden: <http://deutsche-boerse.com/sentiment> ◀

Opinions make markets. This is also true of the primary market, where companies obtain capital by going public. The assessments of active market participants have a significant influence on both the number of IPOs and their success.

In collaboration with Prof. Christoph Kaserer of Munich Technical University, Deutsche Börse has now developed an IPO Sentiment Indicator that captures these opinions and analyses them using a behavioural finance approach. The indicator is calculated on a quarterly basis, and the latest one relates to October 2005. The IPO Sentiment Indicator consists of two components: an underpricing index and an IPO climate indicator. The underpricing indicator measures the quantitative success of IPOs on the basis of prices, and weights each one in accordance with its cognitive significance.

A quarterly survey of numerous market participants focuses on their activities and their assessment of

the market environment. The survey is conducted amongst three groups of people: active investors who are prepared to subscribe for the shares of companies that are new to the market; decision-makers from all the underwriting banks that are active in Germany; and decision-makers from the most active private-equity companies (representing the actual companies). Their answers are weighted, set in relation to one another and assessed on a points system. These points are then combined with the underpricing index to produce an absolute figure representing the prevailing market sentiment.

The IPO sentiment index could develop into a powerful tool for all the groups that are active in the primary market. It serves to forecast future IPO activities, but its main function is to reveal anomalies in the market. It can be found on the Deutsche Börse website: <http://deutsche-boerse.com/sentiment> ◀

Wissen, wo es steht Information at your fingertips

Wer herausfinden möchte, wann ein Unternehmen in den Freiverkehr beziehungsweise Open Market einbezogen worden ist, wird in der neuen Datenbank der Deutschen Börse fündig. Unter www.deutsche-boerse.com gibt es eine umfangreiche Dokumentation, die für alle Werte des Open Market ausführliche Informationen anbietet. Dazu zählen Angaben wie

Emissionspreis, erster Preis und Platzierungsvolumen.

Die Datenbank ist einfach zu finden: im Listing Center unter „Reports und Statistiken“. Wer zudem noch wissen möchte, welche ausländischen Aktien im Open Market handelbar sind, kann mit einer neuen Suchfunktion alle der mehr als 6.000 handelbaren Werte abfragen. ◀

If you want to find out when a company's shares were first listed on the unofficial or Open Market, the new Deutsche Börse database is the place to go.

The Deutsche Börse website – www.deutsche-boerse.com – offers an extensive documentation containing comprehensive information about all Open Market stocks, including

their issue price, first quote and placement volume.

The extensive database is very easy to locate: it is in the Listing Center under the section “Reports and Statistics”.

A new search function covering more than 6,000 traded stocks can be used to find out which foreign shares are traded in the Open Market. ◀

Entry Standard Index gestartet Launch of a New Index

Seit dem Start des neuen Teilbereichs berechnet die Deutsche Börse den neuen Entry Standard Index. Dieser ist ein Auswahlindex, der die 30 Unternehmen im Entry Standard mit den höchsten Börsenumsätzen abbildet. Aktuell umfasst der Index 14 Werte. Er füllt sich sukzessive bis zur Zahl von 30 Werten. Bei Erreichen der

30 Werte wird zusätzlich ein All Share Index eingeführt, der dann alle Unternehmen im Entry Standard umfasst. Die Unternehmen im Index sind gleich gewichtet, die Gewichtung ist damit unabhängig vom Streubesitz. Die Zusammensetzung des Index wird quartalsweise überprüft. Der All Share Index wird sofort angepasst. ◀

Since the launch of the new segment, Deutsche Börse has been calculating the new Entry Standard Index. It is a selection index that will track the performance of the 30 companies with the highest trading volumes in the Entry Standard. Currently the index comprises 14 companies. The index will gradually build up to 30 companies. At this

point an additional All Share Index which lists all companies in the Entry Standard will be launched. The companies in the index are equally weighted, and the index weighting is independent of free float. The composition of the Entry Standard Index will be reviewed quarterly. The All Share Index will be adjusted immediately. ◀



Entry Standard – mit geringem Aufwand aufs Parkett

Entry Standard – the low-cost way to the floor

Die Aussicht auf einen unkomplizierten und preiswerten Weg an die Börse lässt Unternehmen aufhorchen. Denn nach wie vor ist der Kapitalmarkt eine der wichtigsten Finanzierungsquellen für Unternehmen. Speziell für Small- und Mid-caps bietet der Entry Standard jetzt einen alternativen Marktzugang.

Obtaining an affordable, uncomplicated stock-market inclusion is an attractive idea for many companies. Today as ever, the capital market remains one of the most important sources of corporate funding. The Entry Standard now offers an alternative entrée to the market, specifically suited for small and mid caps.

Bei vielen Unternehmen steht das Thema Börsengang wieder ganz oben auf der Agenda. Wie viele es genau sein werden, die demnächst den Sprung an den Kapitalmarkt schaffen, hängt von mehreren Faktoren ab: zum Beispiel von der Equity Story, der Profitabilität und von den Wachstumsperspektiven der Unternehmen, aber auch von der Preisvorstellung und vom Marktumfeld. Und gerade das hat sich im Lauf des Jahres zunehmend verbessert. Damit auch kleinere und mittlere Unternehmen den Kapitalmarkt zu ihrer Finanzierung nutzen können, hat die Deutsche Börse einen neuen Zugang geschaffen: den Entry Standard.

EU-Richtlinien, die seit 2005 in nationales Recht umgesetzt werden, treiben die Harmonisierung des Wertpapiersektors weiter voran. Das hat ganz konkrete Auswirkungen auf Emittenten. „Der europäische Kapitalmarkt unterteilt sich jetzt in von der EU regulierte Märkte und in Märkte, die von den Börsen selbst reguliert werden“, erklärt Cord Gebhardt, Head of Listing bei der Deutschen Börse. Alle europäischen Börsen werden die einheitliche EU-Systematik in ihren Hauptsegmenten umsetzen. Die Deutsche Börse hat dies im General Standard und Prime Standard bereits getan. Emittenten in diesen Segmenten erfüllen höchste Transparenzanforderungen und versorgen die Investoren zeitnah mit umfangreichen Informationen.

Martin Steinbach, Head of Issuer Relations, ergänzt: „Auf den börsenregulierten Märkten hingegen können die Börsen ihren gesetzlichen Gestaltungsfreiraum nutzen. Der Entry Standard bietet speziell kleineren Unternehmen nicht nur eine unkomplizierte und preiswerte Einbeziehung ihrer Aktien in den Börsenhandel, sondern auch höhere Visibilität.“

Der Entry Standard ist im Freiverkehr angesiedelt; die Deutsche Börse wird ihn künftig unter der Bezeichnung „Open Market“ international positionieren. Unternehmen, die am Entry Standard teilnehmen wollen, müssen bestimmte Transparenzpflichten über

die niedrigen Anforderungen des Open Market hinaus erfüllen. Unter anderem müssen sie auf der Homepage des Unternehmens einen testierten Konzern-Jahresabschluss, einen Zwischenbericht, ein Kurzporträt und einen Unternehmenskalender veröffentlichen. Zusätzlich muss jedes Unternehmen einen kapitalmarkterfahrenen Listing Partner als Betreuer für seine Aktie verpflichten. Der Listing Partner unterstützt Emittenten bei der Veröffentlichung der vorgeschriebenen und freiwilligen Informationen in der Zeit vor, während und nach der Notierungsaufnahme.

Der Entry Standard richtet sich in erster Linie an erfahrene Anleger

Durch eine Teilnahme am Entry Standard profitieren Unternehmen von vielen Vorteilen. Die Einbeziehung von Aktien in den Börsenhandel im Entry Standard gehört zu den einfachsten und schnellsten Wegen an die Börse. Den Antrag stellt ein an der FWB® Frankfurter Wertpapierbörse registrierter Handelsteilnehmer. Die FWB benötigt eine maximale Frist von fünf Arbeitstagen, dann können Unternehmen die Börse als Handelsplattform und Preisfindungsinstanz nutzen. Wegen der geringeren Regulierungsintensität sind die Kosten im Entry Standard natürlich auch wesentlich geringer als bei einem Börsengang in einem EU-regulierten Markt. Außerdem berechnet die Deutsche Börse einen eigenen Aktienindex, der die Kursentwicklung von Entry-Standard-Unternehmen abbildet und sie dadurch aus dem Umfeld des Open Market heraushebt.

Wieviel Aufwand bedeutet die Einbeziehung von Aktien in den Entry Standard für Unternehmen wirklich? Olaf Müller-Michaels, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Hölters und Elsing, schätzt den Aufwand in Abhängigkeit davon ein, ob das Unternehmen die Aktien öffentlich oder einem begrenzten >

The capital market is back at the top of many companies' agendas. Exactly how many of them will successfully make the move into the capital market depends on several different factors: on their equity story, their profitability and growth prospects, the price range and also the general market environment. And this last factor has constantly improved in the course of the year. Deutsche Börse has now created the Entry Standard, a new access enabling small and medium-sized enterprises to tap into the capital market for their funding.

EU directives that have formed part of national law since the beginning of this year are fostering continuing harmonisation in the securities sector. This has very specific effects on issuers. „The European capital market is now divided into two types of markets: those that are regulated by the EU, and those that are regulated by the stock exchanges themselves,“ comments Cord Gebhardt, Head of Listing at Deutsche Börse. All European stock exchanges will implement the unified EU system in their main segments. Deutsche Börse has in fact already done so, in its Prime and General Standard. Issuers in these



Olaf Müller-Michaels, Hölters und Elsing

segments meet the most exacting transparency requirements, providing investors with comprehensive and up-to-date information.

„But when the stock exchanges are themselves the regulators, they have a certain statutory freedom of movement,“ adds Martin Steinbach, Head of Issuer Relations. „The Entry Standard offers smaller companies in particular an uncomplicated, low-cost way of getting their shares admitted >

► Personenkreis anbietet: „Bei einem öffentlichen Angebot muss das Unternehmen einen Prospekt erstellen. Bei einer Privatplatzierung, die nur ein Exposé erfordert, ist der Aufwand wesentlich geringer.“ In jedem Fall bietet der Entry Standard durch sein unkompliziertes Regelwerk ein attraktives Verhältnis zwischen Aufwand und Nutzen, so Müller-Michaels.

Investoren sollten sich allerdings über eines im Klaren sein: Das „unkomplizierte Regelwerk“ des Entry Standard bedeutet auf der einen Seite zwar weniger Aufwand für Unternehmen, auf der anderen Seite eben auch eine schmalere Informationsbasis, die Investoren für ihre Anlageentscheidung zur Verfügung steht. Olaf Müller-Michaels weist deshalb ausdrücklich darauf hin, dass sich „das Segment in erster Linie an erfahrene Anleger richtet, die Risiken abschätzen und auch tragen können. Weniger Transparenz und Publizität bringt immer höheres Risiko mit sich.“ Privatanleger sollten daher, wenn überhaupt, nur einen

► to trading – and it also gives them greater visibility.“

The Entry Standard is part of Deutsche Börse's Regulated Unofficial Market, which in the future will be known as the Open Market in order to repo-



Jochen Grossmann, Commerzbank

sition it internationally. Companies wishing to take advantage of the Entry Standard must satisfy certain transparency obligations over and above the less exacting requirements of the Open Market. These include the requirement to publish audited consolidated financial statements, an interim report, a company portrait and a corporate calendar on their websites. In addition,

every company must have a Listing Partner with experience of the capital markets to act as the Designated Sponsor for its shares. The Listing Partner assists issuers with the disclosure of both prescribed and voluntary information before, during and after the admission of the shares to trading.

The Entry Standard is geared towards experienced investors

The Entry Standard gives companies a number of advantages. It is one of the simplest and quickest ways to get shares admitted to stock-market trading. Applications are submitted by trading participants registered with the FWB®, the Frankfurt stock exchange, and companies can start using the FWB® for trading and pricing after a maximum of five working days. As regulation is relatively relaxed, costs

kleinen Teil ihres frei verfügbaren Vermögens im Entry Standard investieren. Und wie schätzen Marktteilnehmer das Potenzial des Entry Standard ein?

Unkomplizierter Kapitalmarktzugang für kleinere Unternehmen

Jochen Grossmann, Head of Capital Markets and Advisory bei der Commerzbank, sieht großen Bedarf im Markt für das neue Segment: „Der Entry Standard ist eine Chance für junge Unternehmen, die ihre Finanzierung auf eine breitere Basis stellen wollen, aber auch für etablierte Mittelständler, die bereit sind, sich in einem gewissen Umfang dem Kapitalmarkt zu öffnen.“ Grossmann weist darauf hin, dass der Entry Standard besonders interessant sei für Platzierungen bis zu einer Größe von 30 bis 40 Mio. Euro: „Kleinere Unternehmen brauchen einen unkomplizierten Kapitalmarktzugang, der ihnen nicht die Anforderungen und Kosten eines EU-regulierten Marktes abverlangt. Der Entry Standard bietet genau dies, und er eignet sich auch als Einstiegssegment, von dem aus eine spätere Notierung im General Standard oder Prime Standard vorbereitet werden kann.“ ◀

are naturally significantly lower than those of a listing in an EU-regulated market. Also, Deutsche Börse calculates a special equity index reflecting the share-price performance of Entry Standard companies, which sets them apart from other companies in the Open Market.

What is the real cost to a company of obtaining an Entry Standard admission for its shares? According to Olaf Müller-Michaels, an attorney with the German law firm, Hölters und Elsing, the cost depends on whether the company wants its shares to be traded publicly or within a restricted group of people. “For public trading the company has to prepare a prospectus,” he says. “Private placement only requires an exposé, which needs considerably less input.” In any case, Müller-Michaels believes the uncomplicated Entry Standard regulations offer an attractive cost/benefit ratio.

But there is one thing that investors should be clear about: the uncomplicated Entry Standard regulations certainly reduce the costs to companies, but they also mean that investors have less information on which to base their investment decisions. “The segment is primarily designed for experienced investors who are in a position to assess the risks and accept exposure to them. Less transparency and publicity always means a higher risk,” Olaf Müller-

Michaels says. Private investors should therefore allocate only a small part – if any – of their disposable assets to Entry Standard holdings.

How do market participants rate the potential of the Entry Standard? Jochen Grossmann, Head of Capital Markets and Advisory with Commerzbank, says the new segment is badly needed in the market.

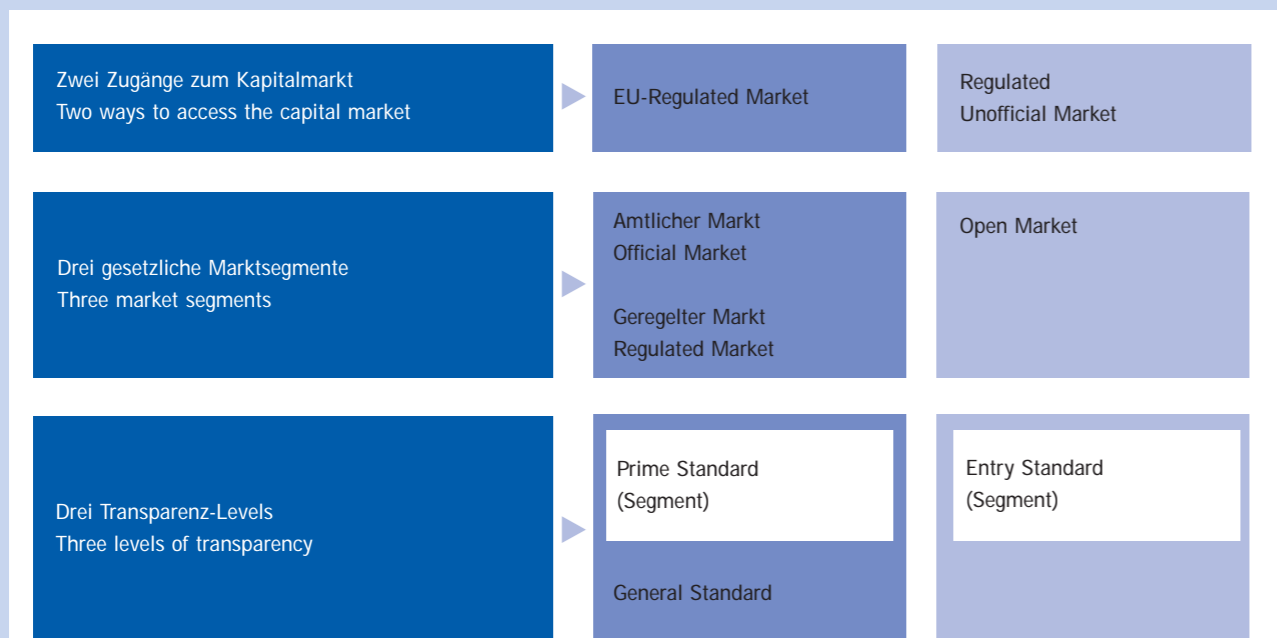
“The Entry Standard is an opportunity for young companies that are anxious to put their funding on a broader basis,” he says, “but also for established SMEs that are ready for a limited exposure to the capital market.”

Giving small caps easy access to the capital market

Grossmann points out that the Entry Standard is especially attractive for placements of up to EUR 30–40 million. “Small companies need uncomplicated access to the capital market that does not burden them with the requirements and costs of an EU-regulated market. This is precisely what the Entry Standard offers, and – as its name implies – it is the ideal first stage of a company's listing, from which it can subsequently advance to the General or Prime Standard.” ◀

DREI TRANSPARENZ-LEVELS AN DER FWB® FRANKFURTER WERTPAPIERBÖRSE THREE LEVELS OF TRANSPARENCY AT THE FWB® FRANKFURT STOCK EXCHANGE

Emittenten haben die Wahl Issuers can choose



QUELLE SOURCE: DEUTSCHE BÖRSE AG

„HÖHERE TRANSPARENZ ALS IM HERKÖMMLICHEN OPEN MARKET“

Andreas Zanner, Partner in der Wirtschaftssozietät CMS Hasche Sigle, über die rechtlichen Anforderungen an eine Notierungsaufnahme im Entry Standard.

v+m: Wie schätzen Sie den Bedarf des Marktes für ein Segment wie den Entry Standard ein?

Zanner: Ich gehe davon aus, dass der Entry Standard auf großes Interesse stoßen wird. Für kleinere und mittlere Unternehmen gibt es bisher kein geeignetes Segment. In den organisierten Märkten (Amtlicher Markt und Regulierter Markt) herrscht auf Grund EU-rechtlicher Vorgaben eine hohe Regeldichte, die von Mittelständlern kaum mit angemessenem Aufwand bewältigt werden kann. Auf der anderen Seite gelten im Entry Standard höhere Transparenzanforderungen als im herkömmlichen Freiverkehr (Open Market). Deshalb dürfte der Entry Standard auch für Anleger, besonders für institutionelle Investoren, interessant sein.

v+m: Welche Unternehmen sehen Sie als Kandidaten für eine Notierungsaufnahme im Entry Standard?

Zanner: Sicherlich kommt ein Teil der schon heute im Freiverkehr notierten Unternehmen für eine Aufnahme in den Entry Standard in Frage. Bei Neuemissionen rechne ich damit, dass die meisten Unternehmen eine Aufnahme in den Entry Standard anstreben werden. Allerdings ist es für den Erfolg im Entry Standard von entscheidender Bedeutung, dass sich hier ein Qualitätsstandard herausbildet und die Emissionsbegleiter nur Unternehmen in den Entry Standard führen, die profitabel sind.

v+m: Mit welchem Aufwand müssen die Unternehmen rechnen?

Zanner: Der Aufwand hängt entscheidend davon ab, ob eine Privatplatzierung bei qualifizierten Anlegern oder



CMS HASCHE SIGLE

ein öffentliches Angebot mit einem vollständigen Prospekt nach dem Wertpapierprospektgesetz durchgeführt wird. Insgesamt lässt sich sagen, dass mit dem Entry Standard eine kostengünsti-

gere Alternative zu den organisierten Kapitalmärkten geschaffen wurde. Die Kosten dürften insgesamt zwischen 30 und 50 Prozent unter denjenigen liegen, die bei einer Emission an den

organisierten Kapitalmärkten anfallen. Kostenschonend wirkt sich insbesondere aus, dass viele Folgepflichten einer Notierung an den organisierten Märkten im Entry Standard nicht gelten (z.B. Ad-hoc-Publizität, Meldepflichten bei Erreichen bestimmter Beteiligungsschwellen, Quartalsberichte etc.).

v+m: Welche Haftungsgrundlage haben Anleger, die in Unternehmen am Entry Standard investieren?

Zanner: Analog zum Aufwand entscheidet auch hier die Frage: Privatplatzierung oder öffentliches Angebot. Bei einer Privatplatzierung bedarf es nur eines Exposés, das bei der FWB® Frankfurter Wertpapierbörse eingereicht und den Anlegern in der Regel nicht ausgehändigt wird. Deshalb steht Anlegern bei einer Privatplatzierung in der Regel auch keine Haftungsgrundlage zur Verfügung. Im Gegensatz dazu unterliegen die Emittenten sowie ggf. weitere Prospektverantwortliche und -veranlasser bei einem öffentlichen Angebot der börsengesetzlichen Prospekthaftung nach §44 BörsG.

v+m: Werden wir im Entry Standard mehr Privatplatzierungen oder mehr öffentliche Angebote sehen?

Zanner: Meiner Meinung nach wird die Tendenz trotz des höheren Haftungsrisikos für Unternehmen in Richtung öffentliches Angebot und damit Prospekt gehen. Denn nur mit einem öffentlichen Angebot kann ein Unternehmen alle Zielgruppen ansprechen und zudem sicherstellen, dass die Aktien auch in anderen europäischen Ländern angeboten werden dürfen. Dagegen beschränken Privatplatzierungen das emittierende Unternehmen in der Vermarktung der Aktien erheblich. Beispielsweise dürfen bei einer Privatplatzierung keinerlei Handelsinformationen auf der Homepage des Emittenten auftauchen, geschweige denn darf für die Aktien geworben werden. <

“GREATER TRANSPARENCY THAN IN THE CONVENTIONAL OPEN MARKET“

Andreas Zanner, a partner at solicitors CMS Hasche Sigle, on the legal requirements for obtaining an Entry Standard admission.

v+m: How would you assess the need of the market for a segment like the Entry Standard?

Zanner: I think the Entry Standard will stimulate tremendous interest. Until now there has not been a stock-market segment suitable for small and medium-sized companies. In both the Official and Regulated markets, EU legal provisions make the burden of regulation so heavy that it is virtually impossible for SMEs to comply at reasonable cost. On the other hand, the Entry Standard has higher transparency requirements than the traditional Open Market. This is likely to make the Entry Standard more attractive to investors as well, especially the institutions.

v+m: Which companies do you see as candidates for an Entry Standard admission?

Zanner: Some companies currently listed in the Open Market are very likely to seek an Entry Standard inclusion. Where new issues are concerned, I think most companies will. But if the Entry Standard is to prove successful, it will be crucially important for a quality standard to emerge – and for the underwriters not to bring companies into the Entry Standard unless they are profitable.

v+m: What are the companies' costs likely to be?

Zanner: The cost depends mainly on whether a private placement is carried out, with qualified investors, or a public offering, with the full prospectus required by the German Securities Prospec-

tus Act. It is certainly the case that the Entry Standard offers a lower-cost alternative to the senior capital-market segments: the costs are likely to be 30 to 50 percent lower. One factor cuts costs significantly: many of the obligations that go with a listing in the senior segments do not apply in the Entry Standard, (e.g. ad-hoc disclosure, the requirement to announce that particular equity-holding thresholds have been reached, quarterly reports etc.).

v+m: Do investors in Entry Standard companies have any redress if things go wrong?

Zanner: Like the cost to the companies, this also depends on whether it is a private placement or a public offering. A private placement requires only an exposé, which is submitted to the FWB® Frankfurt Stock Exchange but is not as a rule given to investors. In a private placement, therefore, investors generally have no redress. But in a public offering the issuers – as well as any other bodies with responsibility for the prospectus and its preparation – are liable for its content in accordance with Section 44 of the German Stock Exchange Act.

v+m: Will most new issues in the Entry Standard be private placements or public offerings?

Zanner: In my opinion companies will tend to go for public offerings, and therefore prospectuses – despite the greater liability risk involved. A public offering is the only way for a company to address all its target groups, and to ensure that its shares can also be offered for sale in other European countries. Private placements, in contrast, subject the issuing company to crippling restrictions on the marketing of its shares: it is not even allowed to place any trading information on its website, for example, let alone promote its shares. <



€€ €€€€€€€€€€€€€€€€ €€€ €€
 €€€€€€€€€, €€€€€€€€€€€€ €€
 €€€€€€€. €€€€, €€€ €€€€ €€
 €€€€€€€ €€€€€€€€€€ €€€
 €€€€€€€€€ €€€€€.*

Euro am Sonntag. Die Sprache, die zählt.

* Im Geschäftsleben ist es schwierig, Voraussagen zu treffen. Schön, daß Euro am Sonntag pünktlich zum Frühstück kommt.

505110

Farbtupfer für den Kurszettel A fresh impulse for the German capital market

Im Oktober startete die Deutsche Börse den Entry Standard. Experten erwarten eine deutliche Belebung des Primärmarktes. Die Unternehmen im neuen Segment versprechen gute Investitionschancen, bergen aber auch Risiken.

Deutsche Börse launched the Entry Standard segment in October. Experts predict significant impulses for the primary market. The companies included in the new segment offer promising investment opportunities – but with a certain degree of risk.

Selten sind sich Experten so einig wie beim Entry Standard. Das neue Segment der Deutschen Börse wird den Emissionsmarkt hierzulande beleben und mehr Farbe auf den Kurszettel bringen. Geht es um die Zahl der bevorstehenden Notierungsaufnahmen, dann gehen die Meinungen wieder weit auseinander.

„Vor allem professionellen Investoren bietet der Entry Standard große Chancen“, sagte Henning Gebhardt, Head of German Equities and European Small- & Midcaps bei der DWS. „Aber“, schickt der Experte gleich hinterher: „diese Chancen bergen mindestens genauso viele Risiken. Investoren müssen zum Beispiel deutliche Abstriche in puncto Transparenz machen.“

Professionelle Unternehmensanalyse vor Investition besonders wichtig

Im Gegensatz zum General und Prime Standard herrscht für Unternehmen im Entry Standard keine Ad-hoc-Publizitätspflicht. Werden nach §21 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) bestimmte Schwellenwerte erreicht, >

Experts unanimously agree on one aspect of the Entry Standard: the new segment will spark up the new-issues market in Germany and bring a fresh impulse to the Frankfurt Stock Exchange. But experts remain divided as to how many companies will actually take advantage of Deutsche Börse's newest segment to obtain an admission.

“The Entry Standard primarily offers great opportunities for professional



Henning
Gebhardt,
DWS

investors,” says Henning Gebhardt, Head of German Equities and European Small & Mid Caps at DWS. “But there are at least as many risks as there are opportunities. For example, investors must accept a significantly lower degree of transparency.”

In the General Standard and the Prime Standard, companies are subject to ad-hoc disclosure obligations. This

rule does not apply to the Entry Standard. If specific threshold values are reached pursuant to Section 21 of the German Securities Trading Act (WpHG), these do not have to be reported.

Professional analysis of companies before investing very important

“Investors should be aware of this fact,” Henning Gebhardt emphasises. He suggests that no investment should be made without previously conducting a very precise analysis of the company.

Thomas Pütter, CEO of Allianz Capital Partners, however, identifies with the needs of Entry Standard companies.

“Professional communication with the capital market is a costly business that can divert a lot of management attention,” he says. “Companies listed in the Entry Standard should devote their entire attention to their markets and to growing their business. The reasonable and adequate transparency requirements of the Entry Standard reflect this understanding. Stricter rules do apply when a company upgrades to the General Standard or the Prime Standard.” >



Madison-Uhr

Bei Anruf Test!

12 Ausgaben lesen, 8 bezahlen, mit kostenlosem Nach-Hause-Service.

Bestellen Sie unter 0180/50 50 300 (0,12 €/Min) oder www.eurams.de

Zusätzlich erhalten Sie ein Geschenk nach Wahl!



Taschenmesser

► müssen diese nicht gemeldet werden. „Das sollte Anlegern bewusst sein“, betont Henning Gebhardt. Bevor man investiere, sei deshalb eine ganz genaue Analyse notwendig.

Thomas Pütter, Vorsitzender der Geschäftsführung Allianz Capital Partners, betrachtet die Situation von einem anderen Standpunkt aus. „Professionelle Kapitalmarktkommunikation ist aufwändig und bindet in hohem Maße Managementkapazitäten“, erklärt er und fährt fort: „Die Unternehmen im Entry Standard sollen sich aber ganz auf ihren Markt und das Unternehmenswachstum konzentrieren können. Daher ist es sinnvoll, dass die Transparenzanforderungen im Entry Standard ausgewogen sind und erst mit der Option steigen, in höhere Transparenzanforderungen des General oder Prime Standard hineinzuwachsen.“



Thomas Pütter,
Allianz Capital Partners

Nichts für Unerfahrene

Für unerfahrene Privatanleger ist das neue Segment der Deutschen Börse daher eher ungeeignet, meint Gebhardt. Für alle, die in den Entry Standard investieren, sei es auch wichtig, nicht irgendwelchen vermeintlich heißen Tipps hinterherzujagen. Auch die DWS wird sich die Unternehmen ganz genau ansehen. Diejenigen, die der Prüfung

standhalten und eine gute Chance auf Erfolg haben, werden dann den entsprechenden Fonds der DWS beigemischt.

„Der Entry Standard ist ein Segment, in dem die Richtlinien freier sind. Geeignet ist er eigentlich ausschließlich für qualifizierte Investoren, und damit meine ich die großen institutionellen Anleger“, erläutert Henning Gebhardt.

Bereicherung für die Börsenwelt

Auch die Deutsche Börse selbst weist darauf hin, dass sich interessierte Anleger der geringeren Informationspflicht der Unternehmen bewusst sein müssen. „Deshalb sollten sich nur informierte, risikobewusste Investorengruppen beziehungsweise qualifizierte Anleger angesprochen fühlen“, schreibt sie in ihrer Broschüre zum Entry Standard.

Ein Sprungbrett für die Besten

Bei allen Risiken bietet der Entry Standard Investoren und Unternehmen gute Gewinnchancen. Viele Gesellschaften, die bislang wegen der hohen Kosten nicht an die Börse gegangen sind, haben nun die Möglichkeit, am Kapitalmarkt aktiv teilzunehmen. „Diese Unternehmen können sich nun einem breiteren Publikum vorstellen und beweisen. Ein paar werden den Entry Standard als Sprungbrett nutzen, um später einmal in den Geregelteten Markt zu wechseln. Dennoch sollte man niemals vergessen, dass diese Unternehmen größtenteils noch in den Kinderschuhen stecken, was Börse betrifft“,

Not for the inexperienced

Gebhardt regards the new market segment as unsuitable for inexperienced private investors. He also cautions Entry Standard investors not to follow supposedly “hot tips.” As an institutional investor, DWS will closely analyse any Entry Standard companies it invests in. Candidates that pass the test and promise good growth will likely be included in an appropriate DWS investment fund.

“The Entry Standard is a market with less exacting regulations,” Henning Gebhardt resumes. “I would recommend this segment only to highly qualified investors, and to me this means big institutional investors.”

Enrichment for the stock market

Even Deutsche Börse points out that prospective investors must be aware of the less exacting disclosure requirements for Entry Standard companies. “Only well-informed, risk-aware institutions and qualified individuals should consider investing in the Entry Standard,” as Deutsche Börse states in a brochure on the new segment.

An important part of the corporate finance market

But for all the risks, the Entry Standard offers both investors and companies the potential of good returns. Many companies that did not consider going public in the past because of the associated high costs now have the opportunity to

sagt Henning Gebhardt. Außerdem sei der Entry Standard für die Unternehmen ein schönes Fenster, um im Open Market nicht sang- und klanglos unterzugehen.

Auch Thomas Pütter glaubt, dass der Entry Standard viele interessante Neuemissionen mit sich bringen wird. „Wir werden dort dynamische und innovative Unternehmen sehen, die stark wachsen. Dazu brauchen sie Kapital. Der Entry Standard kann sich so zu einem wichtigen Element der Unternehmensfinanzierung entwickeln.“ Daraus ergibt sich laut Pütter einerseits ein höheres Chancenpotenzial, aber gleichzeitig auch ein höheres Risiko.

Trotz der Chancen bleibt Henning Gebhardt realistisch: „Die ein oder andere Pleite wird es mit Sicherheit geben.“

Keine Angst vor Schwankungen

Skeptiker des neuen Segments haben auch zu bedenken gegeben, dass die Kurse solcher kleiner Unternehmen oft zu ausgeprägten Kursschwankungen neigen. In der Tat genügt bei kleinen, wenig liquiden Werten mit einer geringen Marktkapitalisierung oft schon eine etwas größere Order, um eine deutliche Kursbewegung hervorzubringen. Doch angesichts der Klientel, die im Entry Standard investiert sein wird, dürfte ein so unbedachtes Kauf- und Verkaufsverhalten wohl eher die Ausnahme sein. Keinem institutionellen Anleger dürfte es bei einem Engagement im Entry Standard um das schnelle Geld mit rasanten Kursanstiegen gehen. Ziel ist vielmehr ein langfristiges Investment in ausgewählte Qualitätstitel. ◀

join the capital market. “These companies can now come forward and prove themselves to a wider public,” says Henning Gebhardt. “A few of them will use the Entry Standard as a platform from which they will later progress to the Regulated Market. However, it should always be kept in mind that most of these firms are complete stock-market neophytes.” Gebhardt also sees the Entry Standard as a good way for companies to avoid sinking into obscurity in the Unofficial Market.

Thomas Pütter believes the Entry Standard will result in a number of interesting new issues. “We will see innovative companies that are growing fast and need capital to support their growth. The Entry Standard may well develop into an important part of the corporate finance market, offering greater opportunities, but at the same time higher risks,” he concludes. Henning Gebhardt, however, remains realistic about the potential rewards, cautioning that some companies will undoubtedly disappear.

No worries about fluctuation

Skeptics of the new segment have suggested that the share prices of such small companies tend to fluctuate. In fact, a single large order can often generate significant price changes in a small, illiquid stock with a low market capitalisation. But given the nature of investors in the Entry Standard, such unreasonable buying and selling behaviour will probably be the exception rather than the rule. Institutional investors are not likely to be chasing quick profits from meteoric price rises. Instead, their objective will be a long-term investment in selected high-quality stocks. ◀

SPOTLIGHT

Chancen und Risiken für Investoren

Chancen:

- Größere Vielfalt für den Kurszettel
- Junge, innovative Unternehmen kommen an den Markt
- Einige Unternehmen werden den Entry Standard als Sprungbrett für den General und Prime Standard nutzen

Risiken:

- Geringere Transparenzanforderungen
- Nicht alle Unternehmenskonzepte werden aufgehen
- Nichts für unerfahrene Investoren

Risks and opportunities for investors

Opportunities:

- Greater diversity of stock-market admissions
- Young, innovative companies entering the market
- Some companies will use the Entry Standard as a springboard for admission to the General Standard and the Prime Standard

Risks:

- Lower transparency requirements
- Not all business models will succeed
- Not the right environment for inexperienced investors

„Maßgeschneidert für unser Unternehmen“

“Perfectly suited to the needs of our company”

Als am 25. Oktober der Vorhang aufging für das neue Börsensegment, stand sie im Scheinwerferlicht: Die Design Bau AG ist das erste Unternehmen im Entry Standard.

Nachhaltigkeit. Wenn Joachim Mattner, Finanzvorstand der Design Bau AG, von seinem Unternehmen und seinen Visionen spricht, ist das einer seiner Lieblingsbegriffe. Nachhaltig und bodenständig sind auch die Produkte des mittelständischen Unternehmens: bezahlbare Einfamilienhäuser für junge Familien in den Speckgürteln deutscher Großstädte mit sehr guter Infrastruktur. „Wir machen Hausbesitzer“, lautet daher der griffige Slogan.

Dabei versteht man sich nicht als Bauunternehmen, sondern als Full-Service-Anbieter im Einfamilienhausbau. Die Design Bau AG kauft und entwickelt Grundstücke rund um Berlin, Schwerin, Lübeck und Hamburg, bietet individuelle modulare Hauskonzepte an und vermittelt Finanzierungslösungen durch feste externe Partner. In diesen Bereichen sieht das Unternehmen seine



Rudolf Ferscha (r), member of the Executive Board Deutsche Börse AG, welcomes Design Bau – Joachim Mattner (l) and Werner Mattner (m) –, the first company in the Entry Standard

Kernkompetenzen, kein Wettbewerber bietet eine vergleichbare Kombination an – „ein klassisches Nischengeschäft“. Die starke Zielgruppenfokussierung und das Geschäftsmodell erlauben, den in der Branche üblichen Preiswettbewerb zu umgehen und dem Unternehmen stabile Margen zu sichern. Die künftigen Hausbesitzer profitieren von vergleichsweise günstigen Festpreisen für Haus und Grundstück. „Mit uns ist der

Hausbau bezahlbar. Denn die monatliche Belastung ist für die junge Familie nicht höher als die Miete, die sie bisher gezahlt hat – inklusive Tilgung“, erklärt Werner Mattner, Vorstandsvorsitzender und älterer Bruder des Finanzvorstandes. Und ein ausgeklügeltes Eigenkapitalhilfe-Programm, mit dem Design Bau seinen Bauherren bei Vertragsabschluss eine liquiditätswirksame Förderung von bis zu 20.000 Euro gewährt,

stellt der oftmals finanzschwachen Zielgruppe das notwendige Anfangskapital bereit.

Seit 1988 ist Design Bau erfolgreich am Markt. Heute treiben 16 festangestellte Mitarbeiter und zwei Vorstände am Firmensitz Molfsee bei Kiel das Geschäft voran. Werner Mattner, 48, ist seit 25 Jahren im Immobiliengeschäft tätig und kam 1990 zu Design Bau. Bruder Joachim, 46, erkannte schon als Industriemeister bei Linotype-Hell die Bedeutung des strategischen, günstigen Einkaufs – eine Aufgabe, die er seit 1997 auch bei Design Bau konsequent verfolgt. Unterstützt wird der

With the launch of the Entry Standard on 25 October, the spotlight fell on Design Bau AG as the first company to join Deutsche Börse's newest segment.

When Joachim Mattner, finance director of Design Bau AG, talks about his company and

pany aptly says in its slogan. Design Bau buys and develops land around Berlin, Schwerin, Lübeck and Hamburg, offering modular housing concepts as well as financing solutions through established external partners. The concept is a classic niche business; Design Bau is not aware of any competitor with a comparable offering. With this business model and a clear focus on the target group, the firm is able to avoid the price competition that is a common feature of the sector and keep its margins stable. Future home owners benefit from relatively favourable fixed prices for both houses and sites. “We make home building affordable – because the monthly cost to a young family, including the capital repayment, is no higher than the rent they were paying before,” explains Werner Mattner, chief executive officer and the elder brother of the finance director. As part of a unique cash support programme, Design Bau gives its customers a cash advance of up to EUR 20,000 on completion of the contract, providing its often financially stretched target group with the necessary starting capital.

Design Bau has been operating successfully in the market since 1988. The company is headquartered in Molfsee near Kiel in Northern Germany and currently has 16 permanent employees and two executive officers, Werner and Joachim Mattner. Werner Mattner, 48, was active in the property business for 25 years before joining Design Bau in 1990. His brother Joachim, 46, joined Design Bau in 1997 from Linotype-Hell. At that company, he was introduced to the advantages of strategic, low-cost purchasing – an approach he systematically applies in his new position. The small staff in Molfsee is supported by some 200 independent regional partners who work on a fixed-price basis. 80 percent of these partner companies have been working with Design Bau for more than ten years. To date, the company has developed more than ten sites, >

kleine Stab in Molfsee von rund 200 selbstständigen Partnern in den Regionen, die zu Festpreisen arbeiten. 80 Prozent dieser Netzwerkfirmen kooperieren seit mehr als zehn Jahren mit Design Bau – Nachhaltigkeit im Geschäftsleben. Bis heute hat die Gesellschaft zehn Baugebiete erschlossen und mehr als 1.000 Häuser errichtet. Im Geschäftsjahr 2004/2005 ist ein Gewinn vor Zinsen und >

his vision, sustainability is one of his favourite keywords. Sustainability is also a characteristic of the company's products: affordable houses for young families in the commuter belts of major German cities with excellent infrastructure.

The company regards itself not as a construction firm, but as a full-service provider in the housing sector. “We create home-owners,” the com-

► Steuern (EBIT) von 2,52 Mio. Euro erzielt worden bei einem Umsatz von 14 Mio. Euro.

Bodenständig konzentriert man sich auf Norddeutschland, auf das Gebiet, in dem man sich auskennt. Auch künftig, mit einer dickeren Kapitaldecke, soll sich hier nichts ändern. „Mindestens zwei bis drei Jahre würde es dauern, beispielsweise in Frankfurt ein verlässliches Netzwerk aufzubauen“, begründet der Vorstandsvorsitzende. „Die vier Regionen, in denen wir bereits erfolgreich sind, bieten uns ein enormes Wachstumspotenzial.“

Überzeugende Equity Story

Vom Geschäftsmodell war auch der Sole Lead Manager WestLB schnell überzeugt. „Wir haben von Anfang an viel Phantasie und Dynamik im Unternehmen erkannt. Die Herausforderung für uns hieß: Wie transportieren wir diese Equity

Story?“ berichtet Ute Gerbaulet, Head of Equity Capital Markets bei der WestLB. Dies ist mit einem Stab von zehn Mitarbeitern in rekordverdächtigen vier Monaten von der Mandatierung Ende Juni bis zur Notierungsaufnahme am 25. Oktober 2005 gelungen.

Nach vier Tagen Zeichnungsfrist war der Platzierungspreis der mehrfach überzeichneten Emission am 20. Oktober auf 20 Euro je Aktie festgelegt worden. Damit liegt er am oberen Ende der Preisspanne von 18 bis 20 Euro. Das Platzierungsvolumen beträgt einschließlich der Mehrzuteilungsoption insgesamt 18,6 Mio. Euro. Der Gesellschaft fließen aus der Kapitalerhöhung von 800.000 Aktien somit brutto 16 Mio. Euro zu. „Rund 90 Prozent des Emissionsvolumens der insgesamt 930.000

Aktien sind im Rahmen der Zuteilung institutionellen Investoren zugesprochen worden“, ergänzt Carsten Schoenen, Projektleiter im Equity Capital Markets Team der WestLB, zufrieden. Den ersten Handelstag als erstes Unternehmen im Entry Standard am 25. Oktober 2005 schloss die junge Aktie im Xetra-Handel mit 20,25 Euro.

Rechtliche Anforderungen übererfüllt

Den Gang an die Börse hatten Werner und Joachim Mattner bereits seit 1999 im Blick, als sie die Design Bau- und



„Wir strukturieren unser Geschäft risikoarm. Deshalb muss auch unser Wachstum kontrollierbar sein.“

„We structure our business to be low risk, so our growth must also be manageable.“

Joachim and Werner Mattner,
Design Bau AG

Vertriebsgesellschaft in eine Aktiengesellschaft umwandeln. Nachhaltigkeit war schließlich auch bei der Notierungsaufnahme Maxime. „Deshalb haben wir ein Prospekt erarbeitet und von der Bafin genehmigen lassen. Uns war wichtig, unseren Aktionären vom Börsenstart an eine hohe Transparenz zu bieten.“

Die Entscheidung für den Entry Standard ist vor dem Hintergrund der Unternehmensgröße gefallen. Denn insbesondere als kleineres Unternehmen sind die Folgekosten einer Börsennotierung zu beachten. Bei Design Bau bewertet man die Anforderungen im Entry Standard als maßgeschneidert für das eigene Unternehmen. „Das neue Segment bietet uns als mittelständigem Unternehmen erhöhte Aufmerksamkeit.

► building more than a thousand homes. In the 2004/2005 financial year, the company generated sales of EUR 14 million and earnings before interest and taxes (EBIT) of EUR 2.52 million.

Design Bau wants to stick to its home area of northern Germany, the territory that it knows best, even after the recent extension of its capital base. „It would take at least two or three years to establish a reliable network in a city like Frankfurt,“ CEO Werner Mattner explains.

„The four regions where we are already successful still offer enormous growth potential.“

Convincing equity story

It took very little time to persuade WestLB, the sole lead manager, that the company's business model was viable. „Right from the outset we could see that this was a dynamic, visionary company,“ says Ute Gerbaulet, Head of Equity Capital Markets at WestLB. „The challenge facing us was to successfully communicate the equity story in the short time-frame before the admission on 25 October 2005.“ With a team of just ten staff members, this task was achieved in the record time of no more than four months.

Zusätzlich können wir uns durch die Verpflichtung zu hohen Publizitätsstandards positiv absetzen und Aktionären damit eine solide Basis für eine Investitionsentscheidung geben“, begründet Joachim Mattner. Und Beobachter ahnen bereits, dass noch längst nicht das Ende der Fahnenstange erreicht ist: „Wir betrachten den Entry Standard als Sprungbrett in den General oder Prime Standard. Dies werden wir gemeinsam mit unserem Partner WestLB regelmäßig überprüfen“, bestätigt Werner Mattner.

„Die Design Bau AG ist eine gelungene Mischung aus sozialem und erfolgreichem Businessmodell.“

„The Design Bau AG business model is a successful blend of social responsibility and commercial success.“

Ute Gerbaulet and Carsten Schoenen,
WestLB

Überhaupt wirken die Brüder sehr zufrieden mit der Wahl ihrer Konsortialbank. „Unser Geschäft verstehen wir, aber die Börse war für uns eine neue Welt. Deshalb sind wir glücklich, in der WestLB einen verlässlichen Partner gefunden zu haben“, so Joachim Mattner. Die WestLB ist sowohl Listing Partner als auch Designated Sponsor der Design Bau AG. „Indem wir diese Doppelfunktion gerne übernommen haben, haben wir einmal mehr unser Vertrauen in das Unternehmen und seine Vorstände bewiesen“, erklärt Ute Gerbaulet.

Einige Marktbeobachter prognostizieren: Wie das Kerngeschäft, so könnte sich auch der Börsenwert der Design Bau AG in den kommenden Jahren nachhaltig entwickeln. ◀

In fact, the issue was several times oversubscribed, and on 20 October, after a four-day subscription period, the placing price was fixed at EUR 20 per share – at the very top of the price range of EUR 18-20. The placement volume, including the greenshoe, totaled EUR 18.6 million. The capital increase of 800,000 shares raised EUR 16 million gross for the company. „Around 90 percent of the total issue volume of 930,000 shares was allocated to institutional investors“, adds a satisfied Carsten Schoenen, project



leader in the WestLB Equity Capital Markets Team. Design Bau, the first company in the Entry Standard, closed at EUR 20.25 in Xetra trading at the end of its first trading day on 25 October 2005.

Legal requirements are more than fulfilled

Werner and Joachim Mattner started to think about going public back in 1999, when they converted the then Design Bau- und Vertriebsgesellschaft into a stock corporation. Needless to say, sustainability remained the company's watchword when it applied for its shares to be listed. „So we prepared a prospectus and submitted it to the German Financial Supervisory Authority for approval. It was important for us to

offer our shareholders a high degree of transparency right from our first day of trading.“ The decision to select the Entry Standard was taken in the light of the company's size. The total costs of a stock market admission can be considerable, especially for smaller companies. Design Bau sees the Entry Standard requirements as perfectly suited to its needs. „As a medium-sized company, we gain increased awareness of our name from the new segment,“ says Joachim Mattner. „And in addition to giving shareholders a sound basis for their

investment decision, the obligation to meet high disclosure standards helps us stand out from the crowd.“ Observers are already beginning to sense that this is by no means the end of the story. „We regard the Entry Standard as a springboard to the General or Prime Standard,“ says Werner Mattner. „We will review

this option with WestLB on a regular basis.“

All in all, the two brothers are clearly very happy with their choice of underwriting bank. „We know our business inside out,“ says Joachim Mattner, „but the stock market was unknown territory to us. So we are happy to have found WestLB to be such a reliable partner.“ WestLB is the Listing Partner as well as the Designated Sponsor of Design Bau AG. „The fact that we have taken on this dual function,“ Ute Gerbaulet explains, „proves once again how confident we are about the company and its directors.“

Some market observers forecast: the market capitalisation of Design Bau AG may perform just as sustainably as its core business in the long term. ◀

Spannungsbogen Investor Relations Increasing Demands on Investor Relations

Unternehmen im Entry Standard brauchen einen Kapitalmarktcoach. Für Deutsche Börse Listing Partner ist das neue Segment eine zusätzliche Herausforderung.

The Entry Standard requires companies to have a capital market coach. This is the domain of Deutsche Börse Listing Partners.

Dass er von den enthaltenen Unternehmen mehr Informationen verlangt als der Open Market, ist eines der Hauptmerkmale des Entry Standard. „Er legt die Latte etwas höher, um sich von der absoluten Freiheit des Open Market abzusetzen“, sagt Axel Haubrok, Vorstand der Haubrok AG. Das Unternehmen ist ein Listing Partner der Deutschen Börse. Listing Partner sind Kapitalmarktspezialisten, die Unternehmen bei einem Börsengang oder bei einer Notierungsaufnahme kompetent unterstützen. Für eine Notierung im Entry Standard ist das Unternehmen sogar verpflichtet, einen Listing Partner zu engagieren.

Gut und günstig

Für seine eigene Branche sieht Haubrok neue Herausforderungen. „Die Investor-Relations-Branche muss einen Bogen spannen: Sie soll einerseits günstig sein und gleichzeitig Informationen gut und schnell verarbeiten und aufbereiten.“

Metis-Corinna Tarta, Geschäftsführerin Buchanan Corporate Relations, glaubt, dass sich für die klassische Investor-Relations-Branche einiges verändern wird. „Mit dem Entry Standard wird die Kommunikation für kleinere und mittlere Unternehmen plötzlich zur Pflicht. Es wird an Unternehmen und Beratern liegen, aus der Pflicht eine Kür zu machen.“

Gleichzeitig wird der Wettbewerb in der Branche angeheizt. „Ein Informationswettbewerb wird auch im Entry Standard herrschen. Dort wie überall hat derjenige einen Vorteil, der relevante Nachrichten schnell und präzise an den Markt bringt“, ist Axel Haubrok überzeugt. „Allerdings werden einige Aufga-



Axel Haubrok,
Haubrok AG

ben mit Sicherheit standardisiert werden können“, setzt er hinzu.

Wolfgang Blättchen, Vorstand der Unternehmensberatung Blättchen & Partner AG, hebt hervor, dass die Anforderungen an den Listing Partner auch mit der gewählten Notierung variieren. Bei einer rein privaten Platzierung reicht ein Exposé. Bei einem öffentlichen Angebot muss der Emittent dagegen ein von der Bafin bewilligtes Wertpapierprospekt vorlegen.

Die Klassiker sind gefragt

„Die Anforderungen, die eine Notierung im Entry Standard an die Unternehmen stellt, sind wiederum mit Maßnahmen verbunden. Dazu gehört der Internet-Auftritt sowie der Geschäftsbericht und Zwischenbericht der Unternehmen. All das bietet gerade IR-Dienstleistern eine ungemeine Chance und stellt gleichzeitig den Knackpunkt dar“, erklärt Metis-Corinna Tarta. Und führt weiter aus: „Die Betreuung der Unternehmen im Entry Standard sollte eher durch klassische IR-Dienstleister erfolgen. Der Entry Standard ist kein Markt für PR- und Werbeagenturen, die nur auf die reine Darstellung gegebener Inhalte spezialisiert sind. Das liegt an der Klientel, die der Entry Standard anspricht – er ist besonders geeignet für risikobewusste, qualifizierte Investoren, das heißt in der Regel institutionelle Marktteilnehmer.“

Rege Nachfrage

Seit dem Start des Entry Standard haben sich bereits acht neue Listing Partner registrieren lassen. Interessierte Unternehmen stehen vor der Wahl: Sie können sich für einen Kapitalmarktberater und registrierten Handelsteilnehmer entscheiden, oder sie suchen sich einen Anbieter, der alle Dienste aus einer Hand liefert. Aspiranten für den Entry Standard müssen neben dem Listing Partner einen FWB-Handelsteilnehmer engagieren, der den Antrag auf Einbeziehung der Aktien bei der Deutschen Börse stellt. Diese Entscheidung wird nicht zuletzt vom Budget des jeweiligen Unternehmens abhängen. <

High quality, low cost

According to Axel Haubrok, the investor relations sector is facing new challenges. „Investor relations clients demand speed and efficiency on the one hand and low costs on the other,“ he says. Metis-Corinna Tarta, Managing Director of Buchanan Corporate Relations, sees changes ahead for traditional Investor Relations agencies. „The advent of the Entry Standard has suddenly made communication a must for small caps and mid caps. It will be up to companies and their advisers to make a virtue out of a necessity.“

The IR sector is experiencing increasing competitive pressure. „Infor-

„Der Entry Standard braucht professionelle IR. Er ist kein Markt für reine PR- und Werbeagenturen.“

„The Entry Standard needs professional IR. It is not a market for PR and advertising agencies.“

Metis-Corinna Tarta,
Buchanan Corporate Relations



The disclosure requirements in the Entry Standard segment are higher than in the Open Market. „This distinguishes the new segment from the absolute freedom of the Open Market,“ says Axel Haubrok, director of Deutsche Börse Listing Partner Haubrok AG. Candidates seeking Entry Standard admission must present a capital market coach. Providing capital market specialists who offer expert support and advice on issues of going public and listing securities is the domain of Deutsche Börse Listing Partners.

mation competition is going to be the order of the day in the Entry Standard, too,“ says Axel Haubrok. „As always, whoever can bring relevant information to the market quickly and accurately will have a head start. But some functions will probably be standardised,“ he adds.

„What is expected of Listing Partners also depends on the type of listing,“ explains Wolfgang Blättchen, Director of the management consultancy Blättchen & Partner AG. „While a private placement requires only an exposé, a >

> public offering entails the preparation of a securities prospectus and its approval by BaFin, the German financial market authority."

A task for IR professionals

Companies listed in the Entry Standard segment have to meet a various specific requirements, including having a website and both annual and interim reports. "This is a great opportunity for investor relations service providers, but



Wolfgang
Blättchen,
Blättchen
& Partner AG

the task should not be underestimated," comments Metis-Corinna Tarta. "Entry Standard companies should turn to traditional IR service providers. The Entry Standard is not a market for PR and advertising agencies, who specialise in mere presentation of the content provided by the companies themselves. The Entry Standard is intended for risk-conscious and qualified investors. In practice, most of these will be institutional investors."

Active demand

Since the Start of the Entry Standard, eight new Listing Partners have registered already. Companies can choose: They can opt for a capital market adviser and a separate registered trading participant or look for a single provider able to deliver all the services they need. Besides a Listing Partner, candidates for the Entry Standard must hire the services of a company trading on the Frankfurt stock exchange to handle the application to Deutsche Börse for its shares to be listed. This decision will depend to a considerable extent on the company's budget. <

SPOTLIGHT

Listing Partner der Deutschen Börse AG und ihre Aufgabe

Unternehmen, die einen Börsengang oder eine Notierungsaufnahme planen, benötigen für die professionelle Durchführung ihrer unternehmerischen Ziele das Know-how kompetenter Berater. Die Mandatierung eines Deutsche Börse Listing Partners ist für Unternehmen, die eine Notierungsaufnahme im Entry Standard anstreben, sogar Pflicht. Auch gelistete Unternehmen, die den Sprung an die Börse bereits geschafft haben, können angesichts der anspruchsvollen Anforderungen im Sekundärmarkt auf die Expertise spezialisierter Dienstleister nur selten verzichten.

Mit den Deutsche Börse Listing Partnern erhalten Börsenaspiranten und gelistete Unternehmen einen einfachen und übersichtlichen Zugang zu ausgewählten Kapitalmarktspezialisten aus sämtlichen Bereichen des Going & Being Public:

- > IPO- und Corporate Finance-Beratung
- > Investmentbanking
- > Designated Sponsoring / Research
- > IR- und PR-Beratung
- > Rechtsberatung
- > Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Aus dem Primär- und Sekundärmarktumfeld werden Listing Partner nur dann ausgewählt, wenn sie bereits über einschlägige Kapitalmarkterfahrungen verfügen und entsprechende Referenzen vorweisen.

SPOTLIGHT

The domain of Deutsche Börse Listing Partners

Companies that are planning to go public or obtain a share listing need the expertise of competent advisers. In addition, the appointment of a Deutsche Börse Listing Partner is a requirement for obtaining an Entry Standard admission. Most listed companies depend on the expertise of specialised service providers because of the exacting regulations of the secondary market.

Deutsche Börse Listing Partners give listed and would-be-listed companies easy access to selected capital market specialists in all relevant aspects:

- > Flotation and corporate finance advice
- > Investment banking
- > Designated sponsorship / research
- > IR and PR
- > Legal issues
- > Tax and auditing

Companies in the primary and secondary market environment are only selected as Listing Partners if they can document sufficient capital market experience and references.

„Besonders für kleine Unternehmen interessant“ “Particularly interesting for small companies”

v+m sprach mit Lutz Weiler, CEO der Frankfurter Investmentbank equinet AG, über den Entry Standard.

v+m spoke to Lutz Weiler, CEO of the Frankfurt investment bank equinet AG, about the Entry Standard.

v+m: Jeder Kandidat für den Entry Standard benötigt einen Deutsche Börse Listing Partner. Welche Services bietet equinet in seiner Funktion als Listing Partner an?

Weiler: equinet ist seit Jahren Listing Partner der Deutschen Börse. Zahlreiche Kapitalmarkttransaktionen haben equinet zu einem der Spezialisten für Small- und MidCap Unternehmen in Deutschland gemacht. equinet bringt die Emittenten mit ihren verschiedenen Dienstleistungen aus den Bereichen Corporate Finance, Securities, Research und Sales sowie Kommunikation an die Börse. Nach der Notierungsaufnahme unterstützen wir die Emittenten bei der Veröffentlichung der vorgeschriebenen und freiwilligen Informationen.

v+m: Wie sieht ein typisches Unternehmen aus, das sich für eine Teilnahme am Entry Standard interessieren könnte?

Weiler: Dies sind erstens Unternehmen, die ein nachgewiesenes funktionsfähiges Geschäftsmodell haben und über Wachstumsaussichten verfügen, die zweitens günstigere Kostenstruktu-

ren benötigen als in anderen Börsensegmenten und die drittens bereit sind, dauerhaft offen und transparent zu kommunizieren.

„Segment ist volkswirtschaftlich wichtig“

v+m: Haben schon Unternehmen bei Ihnen als Betreuer für den Entry Standard angefragt?

Weiler: equinet hat mit EOP Biodiesel und Tecon Technologies in den letzten Wochen zwei Unternehmen an den Open Market gebracht, die seit dem 25. Oktober über equinet auch in den Entry Standard einbezogen sind. Zudem hat uns bereits ein Unternehmen, die Nanostart AG, die schon länger im Open Market notiert ist, als Betreuer mandatiert.

v+m: Die drei Segmente – Entry Standard, General und Prime Standard – unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich der regulatorischen Anforderungen. Wie beurteilen Sie, welche Börsenaspiranten wo am besten aufgehoben sind?

Weiler: Anlegern wie Emittenten bieten die drei Segmente vielfältige und auf die jeweiligen Bedürfnisse ausgerichtete Zugänge zum Kapitalmarkt. Wo ein Unternehmen am besten positioniert ist, hängt im Einzelfall von vielen Faktoren ab. Die wichtigsten sind sicher die Unternehmensgröße, die Wachstums- und Ertragsaussichten, die Internationalität und der Kapitalbedarf. >

v+m: Every candidate for the Entry Standard needs a Deutsche Börse Listing Partner. What services does equinet offer in this capacity?

Weiler: equinet has been a Deutsche Börse Listing Partner for many years. Numerous capital market transactions have made equinet a specialist in small and mid-cap companies in Germany. equinet brings issuers to market with a variety of services in the fields of corporate finance, securities, research, sales and communication. Once their shares are listed, we support issuers in the disclosure of obligatory and voluntary information.

v+m: What sort of company would typically be interested in joining the Entry Standard?

Weiler: First and foremost, these are companies with a proven, viable business model and good growth prospects. Secondly, they need more favourable cost structures than are available in other stock market segments. Finally, they are prepared to communicate openly and transparently in the long term.

“Segment is directed to qualified institutional investors”

v+m: Have you been approached by companies wishing you to advise them on an Entry Standard inclusion?

Weiler: In the last few weeks, equinet has brought two companies to the Open Market: EOP Biodiesel and Tecon >

> v+m: Welchen Weg in den Entry Standard empfehlen Sie: denjenigen mit Prospekt oder mit Exposé?

Weiler: Das hängt vom jeweiligen Unternehmen und dessen Zielsetzungen ab. Mit einem Exposé ist das Unternehmen schnell und kostengünstig an der Börse. Der Weg über ein öffentliches Angebot mit Prospekt bietet dem Unternehmen die Möglichkeit, die Privatanleger in die Platzierung einzubeziehen und diesen die Zeichnung der Aktien vor der Erstnotiz zu ermöglichen.

v+m: Wie hoch schätzen Sie die durchschnittlichen Volumina der Platzierungen im Entry Standard?

Weiler: Aus unserer bisherigen Erfahrung und den weiteren Mandaten, die wir betreuen, wird das Platzierungsvolumen zwischen fünf und 100 Mio. Euro liegen.

v+m: Als Emissionsbank haben Sie auch Verpflichtungen. Wie gehen Sie mit den Haftungsansprüchen gegenüber der Deutsche Börse AG um?

Weiler: Mit dem engen Kontakt zum Emittenten, dem kontinuierlichen Informationsaustausch und den zwischen den Emittenten und uns bestehenden vertraglichen Vereinbarungen stellen wir sicher, den gegenüber der Deutsche Börse AG erklärten Verpflichtungen bestmöglich Rechnung tragen zu können.

v+m: Wie bereit ist der Markt für den Entry Standard? Mit wie vielen Notierungsaufnahmen beziehungsweise Börsengängen im Entry Standard rechnen Sie innerhalb des kommenden Jahres?

Weiler: Ein Markt wie der Entry Standard ist volkswirtschaftlich wichtig. Durch Basel II sind für Mittelständler künftig mehr Alternativen zur Fremdkapital-Finanzierung vonnöten. Die Börse bietet Eigenkapital und wird noch interessanter für kleine und mittlere



Lutz Weiler

> Technologies. Since 25 October they have been included in the Entry Standard under equinet sponsorship. In addition, one company that has been listed in the Open Market for some time – Nanostart AG – has appointed us as adviser.

v+m: The three segments – Entry Standard, General and Prime Standard – differ particularly with regard to regulatory requirements. How do you decide which one is right for companies seeking an admission?

Weiler: The three segments offer both investors and issuers different forms of access to the capital market that are appropriate to their particular needs. Where a company is best positioned depends on several different factors in each individual case. The most important are certainly the size of the company, its growth prospects and earnings outlook, whether it is active internationally and its capital requirement.

v+m: There are two routes into the Entry Standard, by prospectus or exposé. Which do you recommend?

Weiler: That depends on the company and its objectives. An exposé is the fastest and cheapest way to get listed – but if the company wants to involve private investors in the placement, enabling them to subscribe for shares before trading begins, it needs a public offering with a prospectus.

v+m: What do you think the average Entry Standard placement volumes will be?

Weiler: Judging from our experience so far and the companies we are currently advising, placement volumes will range from EUR 5 million to EUR 100 million.

v+m: As an underwriting bank you are also subject to obligations. How do you comply with your obligations vis-à-vis Deutsche Börse AG?

Weiler: By keeping in close contact with the issuer, by the continuous exchange of information and by virtue of the contractual agreements between

Unternehmen, wenn sie nicht zu teuer ist. Gleichzeitig wird sie mit steigender Transparenz auch für nationale wie internationale Anleger interessant. Ich bin optimistisch, dass sich der Entry Standard dynamisch entwickelt und für 2006 mehr als 20 bis 30 Zugänge möglich sind.

„Dauerhaft offene und transparente Kommunikation ist unverzichtbar“

v+m: Und wie schätzen Sie das Interesse der Anleger an einem solchen Segment ein?

Weiler: Primär adressiert dieses Segment die qualifizierte, institutionelle Anlegerseite. Die zusätzlichen Transparenzanforderungen des Entry Standard dürften gleichwohl auch informierten Privatanlegern eine Entscheidungsgrundlage für ein Investment in interessante Werte zur Depotbeimischung bieten. ◀

the issuer and ourselves. This ensures that we are able to fulfil the commitments we have made to Deutsche Börse AG to the best possible extent.

“Permanent open and transparent communication is essential”

v+m: Is the market ready for the Entry Standard? How many companies do you think will use the Entry Standard to include their shares or go public within the coming year?

Weiler: A market such as the Entry Standard is important to the national economy. Basle II means that small and medium-sized companies will need more alternatives in the future to debt financ-

ing. The stock market provides equity capital, and the less expensive it is, the more attractive it will be to SMEs. The more transparent it is, conversely, the more attractive it will be to national and international investors. I am optimistic that the Entry Standard will be a dynamic performer. There could well be 20 to 30 new entrants in 2006 – possibly even more.

v+m: And how interested do you think investors will be in a segment like the Entry Standard?

Weiler: Although this segment is primarily intended for qualified, institutional investors, well-informed private investors may well find that the extra transparency requirements of the Entry Standard give them the information they need to make decisions on whether to add stocks to their portfolios. ◀

WER IST LUTZ WEILER?

Lutz Weiler ist CEO der equinet AG. Er war als Direktor/Bereichsleiter im Geschäftsbereich Global Corporate Finance bei Dresdner Kleinwort Benson mit seinem Team zuständig für die Betreuung inländischer mittelständischer Unternehmen bei Kapitalmarkttransaktionen mit Schwerpunkt bei Neuemissionen. Der Diplom-Kaufmann war in den vergangenen 20 Jahren in mehr als 80 IPO-Transaktionen aktiv eingebunden. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu börsenrelevanten Themen und Mitglied des Primary Markets Advisory Committee der Deutsche Börse AG.

WHO IS LUTZ WEILER?

Lutz Weiler is the CEO of equinet AG. Formerly director/divisional Head of Global Corporate Finance at Dresdner Kleinwort Benson, he and his team were in charge of handling capital market transactions for mid-sized domestic companies with a focus on new issues. Mr. Weiler, who holds a degree in business, has been actively involved in more than 80 IPO transactions over the past 20 years. He has authored numerous publications on topics related to the stock exchange and is a member of the Primary Markets Advisory Committee of Deutsche Börse AG.



vision+money erscheint in einer Druckauflage von 22.000 Exemplaren. vision+money is published in a print run of 22,000 copies.

Herausgeber Published by Deutsche Börse AG 60485 Frankfurt/Main Germany

www.deutsche-boerse.com ISSN 1437-1081

Redaktionsleitung Managing Editor Deutsche Börse AG Marketing Communication Heiner Seidel Telefon: + 49-(0) 69-2 11-1 77 64 Fax: + 49-(0) 69-2 11-1 37 81

Redaktion Editorial Staff Marion Binder, Felix Höpfer, Alexander von Preysing

Verlag Publishing House NewMark Finanzkommunikation GmbH Claudia Herrmann, Carsten Michael Robert-Mayer-Str. 48-50 60486 Frankfurt/Main Telefon: + 49-(0) 69-94 41 80-98 Fax: + 49-(0) 69-94 41 80-90

Gestaltung Graphic Design NewMark Finanzkommunikation GmbH Marc Weber

Übersetzung Translation ETS-English Translation Services GmbH

Druck Printing Greiserdruck, Rastatt

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder übernimmt die Deutsche Börse keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese muss nicht mit der Auffassung der Deutschen Börse übereinstimmen. Termin- und Preisänderungen vorbehalten.

Reproduction permitted only if source is stated. Deutsche Börse assumes no responsibility for the return of unsolicited manuscripts or pictures. The opinions expressed in this magazine are those of the authors and not necessarily those of Deutsche Börse. Dates and prices subject to change.

®Registered Trademark of Deutsche Börse AG STOXXSM ist eine eingetragene Marke der STOXX Ltd. STOXXSM is a registered trademark of STOXX Ltd.

1089-2008

Börseneinführung

3% Genussrechte 2004/20014

Exklusiver Deutschland Partner des

European Securities Network

Platzierung von
144 Stammaktien
der
IMMO AG
Wien
sowie
der Stammaktien
Frankfurt, Börse Wien,
Platzierungsvolumen: € 6,1 Mio.
Ausgabepreis € 7,25
Co-Lead-Manager

Mai 2005

Platzierung von
7.235.514 Stückaktien
der
AUGUSTA Technologie AG
Frankfurt am Main
zum Teilbereich des Regierten Markt mit
weiteren Zulassungs-
folgepflichten (Prime Standard)
aus den Sachkapitalerhöhungen
(Debt to Equity-Swap) vom
April 2005

Mai 2005

AMBRA

Platzierung von
6.300.000 Stammaktien
der
AMBRA S. A.
Warschau
sowie
Notierungsaufnahme der Aktien
im Main Market der Börse Warschau

Platzierungsvolumen:
PLN 59,9 Mio. (€ 14,5 Mio.)
Ausgabepreis: PLN 9,50 (€ 2,32)

Selling Agent

Juni 2005

Platzierung mit Börseneinführung

Platzierung und Börseneinführung
von **420.000 Stückaktien**
der
varetis AG
München
zum Regierten Markt
(Prime Standard)
aus der Barkapitalerhöhung
vom Juni 2005

Platzierungspreis: € 10,00
Platzierungsvolumen: rd. € 4,2 Mio.

Juli 2005

Prospektfreie Börseneinführung

Börseneinführung von
1.938.309 Aktien
der
EADS N.V.
Amsterdam
zum Amtlichen Markt (Prime Standard)
aus der Kapitalerhöhung
gegen Bareinlagen im Rahmen eines
Mitarbeiterbeteiligungsprogramms

August 2005

Platzierung mit Börseneinführung

Platzierung und Börseneinführung von
249.000 Stückaktien
der
GESCO AG
Wuppertal
zum Amtlichen Markt (Prime Standard)
aus der Barkapitalerhöhung
vom September 2005

Platzierungspreis: € 27,40
Platzierungsvolumen: rd. € 6,8 Mio.

September 2005

Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht

Platzierung und Börseneinführung von
1.456.084 Stückaktien
der
SÜSS MicroTec AG
Garching
zum Regierten Markt (Prime Standard)
aus der Barkapitalerhöhung
vom September 2005

Platzierungspreis: € 4,70
Platzierungsvolumen: rd. € 6,8 Mio.

September 2005

Kapitalerhöhung und Börsengang

Platzierung von
3.367.900 Stammaktien
der
EOP Biodiesel AG
Falkenhagen
sowie
Einbeziehung der Stammaktien
in den Freiverkehr der Frankfurter
Wertpapierbörse

Platzierungsvolumen: € 25,6 Mio.
Ausgabepreis: € 7,60

Sole Leadmanager / Sole Bookrunner

September 2005

Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht

Platzierung und Börseneinführung von
1.460.857 Stückaktien
der
aap Implantate AG
Berlin
zum Regierten Markt (Prime Standard)
aus der Barkapitalerhöhung
vom September 2005

Platzierungspreis: € 1,60
Platzierungsvolumen: rd. € 2,4 Mio.

September 2005

Kapitalerhöhung und Börsengang

Platzierung von
1.407.376 Stammaktien
der
TECON Technologies AG
Köln
sowie
Einbeziehung der Stammaktien
in den Entry Standard
der Frankfurter Wertpapierbörse

Platzierungsvolumen: € 15,3 Mio.
Ausgabepreis: € 10,85

Sole Leadmanager / Sole Bookrunner

Oktober 2005

Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht

Platzierung von
2.601.846 Stückaktien
der
Loewe AG
Kronach
aus der Barkapitalerhöhung
vom Oktober 2005

Platzierungspreis: € 9,60
Platzierungsvolumen: € 25,0 Mio.

Oktober 2005

**Kapitalerhöhung – Aktienplatzierung – Börseneinführung – Designated Sponsoring
Mergers & Acquisitions – Strukturierung von Finanzierungsrunden
Going Public – Going Private
Finanzkommunikation - Geschäftsberichte**

Die Investmentbank für den Mittelstand

