Florian Wimmer (o.) ist Co-Founder und CEO von Blockpit, Henriette Lininger ist bei der Wiener Börse Director für den Bereich Issuers, Norbert Haslacher ist CEO von Frequentis.

Die Börse ist keineswegs nur etwas für Großkonzerne: Auch für viele Scaleups, Mittelständler oder andere Wachstumsunternehmen ist ein Börsengang eine attraktive Möglichkeit. Warum das so ist, erläutern Henriette Lininger von der Wiener Börse, Blockpit-Co-Founder Florian Wimmer und Frequentis-CEO Norbert Haslacher.

„Sind durch *Börsengang* in die *Liga der Großen* aufgestiegen“

Der Gang an die Börse ist ein großer Schritt für jedes Unternehmen. Während er in den USA für die meisten Gründer:innen ein selbstverständliches Ziel ist, sind Unternehmen in Österreich oft etwas zurückhaltender. Aber warum eigentlich? Tatsächlich gibt es nämlich eine ganze Reihe von Gründen, die für einen Börsengang sprechen — egal, ob Scaleup, KMU oder Familienunternehmen.

Florian Wimmer gehört jedenfalls nicht zu jenen Gründer:innen, die Berührungsängste mit der Börse haben: Sein 2017 gegründetes Linzer Startup Blockpit entwickelt Steuersoftware für Krypto-Anleger:innen. „Für das Unternehmen ist ein Börsengang eine Option, für mich persönlich fast schon ein Ziel“, sagt Wimmer, der Blockpit als CEO führt. Er hält einen Börsengang auch für attraktiver als einen Unternehmensverkauf.

Kapital, Sichtbarkeit und Struktur

Was sind aber generell die wichtigsten Gründe, warum ein Unternehmen an die Börse gehen sollte? „Es gibt grundsätzlich drei Faktoren: Kapital, Sichtbarkeit und Struktur“, sagt Henriette Lininger. Sie ist bei der Wiener Börse Director für den Bereich Issuers. Mit frischem Kapital kann weiteres Wachstum finanziert werden. Gleichzeitig ist ein Börsengang eine Möglichkeit für Bestandsinvestor:innen, ihre Anteile zu Geld zu machen.

Doch auch Sichtbarkeit ist ein wichtiger Grund: Durch einen Börsengang wird ein Unternehmen öffentlich und transparent, was zu einer besseren Bonitätseinschätzung führt und das Vertrauen von Kund:innen, Mitarbeiter:innen und Lieferant:innen stärkt. Und auch, was die Struktur angeht, bringt ein Börsengang Vorteile: „Der Prozess wirkt wie ein Fitnessprogramm für Unternehmen“, erläutert Lininger. Durch den ständigen Austausch mit Investoren und Analyst:innen erhalten Firmen wertvolles Feedback.

„Stärkere Professionalisierung als ohne Notiz“

Dies bestätigt auch Norbert Haslacher. Er ist seit 2018 CEO des Wiener Technologieunternehmens Frequentis, das unter seiner Führung 2019 an die Börse ging. „Durch die regulatorischen Anforderungen und den Dialog mit dem Kapitalmarkt kam es zu einer noch stärkeren Professionalisierung des Unternehmens als ohne Notiz“, erläutert Haslacher.

Ein weiterer Grund für einen Börsengang gilt spezifisch für Familienunternehmen — und spielte auch bei Frequentis eine Rolle: Ein Börsengang ermöglicht nämlich die Heranziehung eines externen Managements und einen Übergang der Gründer in den Aufsichtsrat. „Vonseiten der Eigentümerfamilie, der Familie Bardach, wurde der IPO als optimaler Weg für die Transformation vom inhaber- zum managementgeführten Unternehmen gesehen“, erläutert Frequentis-CEO Haslacher.

„Timing ist alles“

So weit zu den unterschiedlichen Gründen für einen Börsengang. Wenn man sich aber dafür entschieden hat, was gibt es dann zu beachten? Hier sind einige Fragen zu klären; ganz grundlegend etwa, welcher Finanzierungsbedarf besteht und ob die Unternehmensstruktur bereits den Erfordernissen entspricht — oder ob beispielsweise eine Umwandlung in eine Aktiengesellschaft (AG) notwendig wird. Weiters muss man festlegen, wie hoch der Streubesitz sein soll.

Doch es geht nicht nur um formale Dinge: Ein Unternehmen, das an die Börse will und Investor:innen von sich überzeugen möchte, braucht eine Equity Story — also eine klare Vision, wo das Unternehmen hinwill und warum sich Investor:innen daran beteiligen sollten. Und auch der Zeitpunkt muss passen, denn die beste Equity Story hilft nichts, wenn das Marktumfeld nicht mitspielt. „Timing ist alles“, bringt es Henriette Lininger von der Wiener Börse auf den Punkt. Daher ist es für Unternehmen wichtig, gut vorbereitet zu sein, um offene Fenster für Transaktionen nutzen zu können.

Von der Vorbereitung über die Vermarktung zum finalen Preis

Hat sich ein Unternehmen dann für einen Börsengang entschieden, gibt es einen klaren Ablauf: In der Vorbereitungsphase wählt man die Partner für den Börsengang aus — jedenfalls eine oder mehrere Investmentbanken, aber auch Kapitalmarktanwälte und Steuerprüfer. Die Investmentbanken sammeln im Rahmen einer Due Diligence alle wichtigen Informationen über das Unternehmen. Auf deren Basis wird dann der Börsenprospekt erstellt und im nächsten Schritt eine Preisspanne definiert. Mit der „Intention to Float“, einer Absichtserklärung, an die Börse zu gehen, wird das Vorhaben dann öffentlich.

Dann geht es an die Vermarktung: Auf Roadshows wird die Equity Story potenziellen Investor:innen präsentiert. Diese geben ihre Angebote ab und das Orderbuch füllt sich. Im Pricing wird der IPO-Preis festgelegt. Aus diesem ergeben sich auch die Bewertung und die Einnahmen, die im Zuge des Börsengangs generiert werden. Danach erfolgt die Aktienzuteilung sowie der Handelsstart.

Warum Wien als Handelsplatz attraktiv ist

Entscheidet sich ein Unternehmen grundsätzlich für einen Börsengang, stellt sich allerdings noch eine wichtige Frage: An welchem Handelsplatz soll der IPO erfolgen — an der Heimatbörse oder im Ausland? „Hier spielen drei Dinge eine Rolle: Visibilität, Internationalität und Liquidität“, erläutert Henriette Lininger. „Was die Visibilität angeht, muss ich mir überlegen, dass das Unternehmen in Wien vielleicht unter den Top 25 ist, während es in Frankfurt nur unter den Top 150 oder an der Nasdaq möglicherweise unter den Top 1.000 ist.“ Damit einher geht auch eine höhere Wahrscheinlichkeit, in einen wichtigen Index aufgenommen zu werden — was auch wieder die Liquidität der Aktie erhöht, unter anderem, weil Fonds die Indizes replizieren.

Ein wichtiges Argument auch für Florian Wimmer von Blockpit: Eine mögliche Aufnahme in den österreichischen Leitindex ATX sei einer der Gründe, die für den Handelsplatz Wien sprächen, weil sie potenziell „sowohl für den Aktienpreis als auch für die Sichtbarkeit ein starker Boost“ sei, wie der Gründer sagt. Ein weiterer Grund für ihn: „Wenn das Unternehmen und die Börse im selben Land reguliert sind, macht das viele Prozesse leichter und effizienter.“ Bleibt noch die Frage nach der Internationalität: Auch die ist in Wien gegeben, wie Henriette Lininger von der Wiener Börse bestätigt: „Unsere institutionelle Investorenbasis ist sehr international, wobei die zwei größten die USA und Großbritannien sind, auf die gemeinsam über 50 Prozent entfallen. Außerdem sind alle namhaften Handelsteilnehmer aus der ganzen Welt an unser Handelssystem angebunden.“

Ob Florian Wimmer mit Blockpit in den nächsten Jahren den Sprung an die Börse wagt, wird sich zeigen. Für Frequentis war die Entscheidung für ein Listing jedenfalls goldrichtig, wie CEO Norbert Haslacher sagt: „Wir sind mit dem Börsengang in die Liga der Großen aufgestiegen.“

FOTOS: BRUTKASTEN, WIENER BÖRSE, FREQUENTIS AG

brutkasten