

DISKUSSION

ANZEIGE

Die Börse als Wachstums-Turbo für Unternehmen

Potenzial nutzen. Der Kapitalmarkt ist der Motor für die Wirtschaft und ein IPO bringt enorme Vorteile. Doch trotz der Chancen scheut noch immer so manches Unternehmen den Tanz auf dem Börseparkett.

Während in den USA die Mehrheit der Unternehmen ihre Refinanzierung über die Eigenkapitalsseite und öffentliche Märkte, wie die Börse, lukriert, legt Europa den Schwerpunkt vor allem auf die Kreditfinanzierung. Auch wenn sich das in einigen Ländern der EU bereits ändert, sind gerade in Österreich die Unternehmen noch zögerlich, wenn es um ein Listing an der Börse geht. Doch ein IPO bringt viele Vorteile mit sich. Madlen Stottmeyer, „Die Presse“, erörterte diese mit Klaus Mader, CEO der SBO, Michael Trcka, CFO der WEB Windenergie, und Christoph Boschan, CEO der Wiener Börse.

Ein Unternehmen, das eventuell im kommenden Jahr den Gang an die Wiener Börse antreten wird, ist die WEB Windenergie, eine Publikumsgesellschaft mit fast 7000 Aktionären, deren noch nicht börsennotierte Aktien derzeit auf einer Online-Plattform gehandelt werden. Der Entscheidungsprozess für ein IPO ist noch nicht abgeschlossen.

„Die Idee ist und war es immer schon, Geld einzusammeln und Privatinvestoren die Möglichkeit zu geben, Wind- und Photovoltaikkraftwerke zu bauen. Wir betreiben die Kraftwerke und verkaufen den Strom. Damit finanzieren wir den Betrieb, bezahlen Mitarbeiter und Dividenden für unsere Aktionäre“, erläutert Michael Trcka die Überlegungen für ein IPO. „Wir sehen tolle Chancen, denn erneuerbare Energien sind ein guter Wachstumsmarkt. Inzwischen ist Wind und Photovoltaik auch die billigste Art, um Strom zu produzieren. Die Börsennotierung wäre ein logischer Schritt - auch um neue Aktionäre zu gewinnen.“

Kapital für Expansion

Die SBO hat diesen Schritt bereits vor mehr als 25 Jahren vollzogen. Seither hat die Aktie ihren Wert, trotz Finanzkrisen und der Transformation in der Energiebranche, mehr als verdreifacht. Auf dem Weg zum Weltmarktführer bei der Herstellung von Hochpräzisionskomponenten, Technologien für den Energiesektor und andere Industrien, war das Listing an der Börse ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

„Das Ziel der Börsennotierung war ganz klar die Finanzierung der Expansion und des Wachstums. Die Notierung in Brüssel im Jahr 1997 war ein guter Start, um Börse erfahrung zu sammeln“, erinnert sich Klaus Mader, „Aber es war das Listing im Jahr 2003 in Wien, das dem Unternehmen einen neuen Schub gegeben hat. Da unser Kernaktionär sein Paket reduziert hat, erhöhte sich der Streubesitz. Diese zwei Drittel an Freefloat geben der Aktie genügend Liquidität. Ohne Börsennotierung und das frische Kapital wäre das Wachstum der SBO nicht möglich gewesen.“

ATX weltweit unter Top fünf

Österreichische Unternehmen sind aus historischen Gründen beim Börsegang zurückhaltend. „Wir kommen in Europa und insbesondere in Österreich aus einer guten Kreditversorgung“, analysiert Christoph Boschan, „Aber die Dinge verändern sich, auch in Europa. Wir haben erkannt, dass die Finanzierung von innovativen Geschäftsmodellen Eigenkapital braucht.“

Die Fakten sprechen eindeutig für einen Börsegang. Der ATX rangiert, über einen Zeitraum von fünf Jahren betrachtet, weltweit unter den



Klaus Mader, CEO der SBO, Michael Trcka, CFO der WEB Windenergie, und Christoph Boschan, CEO der Wiener Börse, diskutierten mit Madlen Stottmeyer, „Die Presse“, über die Vorteile der Börsennotierung für österreichische Unternehmen. [Roland Rudolph]

Top fünf der Indizes. „Eigenkapitalrenditen sind langfristig doppelt so hoch wie Fremdkapitalrenditen“, führt Boschan aus, „die hundertjährige, inflationsbereinigte Eigenkapitalrendite liegt bei fünf Prozent. Sie ist also mindestens doppelt so hoch wie alle anderen Alternativen. Diese Rendite erschließt man sich am besten mit einem langfristigen oder lebenslangen begleitenden Aktiensparen in ein hochdiversifiziertes, am besten weltweites Portfolio.“

Bereits vor einem eventuellen Börsegang im kommenden Jahr konnte die WEB Windenergie Erfahrung sammeln. „Einerseits begaben wir seit 2010 Anleihen, die an der Wiener Börse gelistet sind. Andererseits werden die Aktien der WEB in einem ‚Traderoom‘ gehandelt, einer Art ‚willhaben‘ für WEB-Aktien. Das hat in den vergangenen zwanzig Jahren sehr gut funktioniert. Wir glauben aber, dass es jetzt an der Zeit für eine Professionalisierung am Markt ist und wir mit einer Börsennotiz auch neue potentielle Anlegerschichten erreichen können“, erklärt Trcka, „Bei den meisten unserer Eigentümer steht der Unternehmenszweck im Vordergrund und nicht so sehr das Geldverdienen. Unsere Strategie und wie wir agieren, wird sich jedenfalls nicht verändern, wenn wir an der Börse notiert sind. Wir wollen weiter wachsen und die Energiewende vorantreiben. Wir diskutieren ein mögliches IPO ausführlich mit unseren Aktionären. Dabei ist uns auch wichtig, die nächste Generation anzusprechen.“

Strategie und Equity-Story

„Für eine erfolgreiche Notiz und Performance sind eine gute Strategie und eine überzeugende Equity-Story nötig. Man muss den Investor dort abholen, wo er Ertragschancen sieht und Potenzial erkennt“, so Mader, „Das haben wir erst kürzlich in unserer überarbeiteten Strategie erklärt. Auf Basis unserer Kernkom-



“Wir sehen tolle Chancen, denn erneuerbare Energien sind ein guter Wachstumsmarkt.

Michael Trcka



“Ohne Börsennotierung und das frische Kapital wäre das Wachstum der SBO nicht möglich gewesen.

Klaus Mader



“Die Equity-Story muss beim IPO überzeugen und danach gehext und gepflegt werden.

Christoph Boschan

petenzen, das sind das Material-Knowhow und die Erfahrung in der Präzisionstechnologie bei Hochpräzisionskomponenten, wollen wir auch in Branchen außerhalb der Öl- und Gasindustrie erfolgreich sein.“ Das spiegelt sich auch im neuen Namen und dem neuen Markenauftritt des Unternehmens wider. Mader sieht durch die Energiewende viele Geschäftsmöglichkeiten: „Wir liefern bereits Equipment für Geothermieprojekte, für Bohrungen nach Lithium, Helium und widmen uns der Technologie für Carbon Capture and Storage. Wir sind bereits weit über unser klassisches Geschäftsfeld hinausgewachsen, doch durch den alten Firmennamen Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment wurden wir zu stark mit Öl und Gas assoziiert. Wir haben uns auch klare, messbare Ziele gesetzt, wo wir im Jahr 2030 umsatz- und ergebnismäßig stehen wollen.“

Fitnessprogramm Börse

Für Mader wurde SBO durch die Börsennotierung professioneller, strukturierter und disziplinierter, denn jedes Quartal wird das Unternehmen bewertet. Boschan erachtet ein Listing sogar als ein „dauer-

haftes Fitnessprogramm“ für Unternehmen: „Es hält ein Unternehmen am Markt aktuell und zeigt anhand des Kurses, ob die Strategie goutiert wird oder nicht. Dabei ist aber nicht nur die ultraprofitable Strategie gefragt, denn Geschäftsmodelle werden unterschiedlich am Markt positioniert. Es gibt dividendenstarke Titel, die Buy-and-Hold-Fraktion, die Wachstumsunternehmen. Das ist das Faszinierende, dass der Kapitalmarkt all diese Facetten bietet.“ An der Wiener Börse, bei der über 86 Prozent der Handelsumsätze aus dem Ausland stammen, sei durch die globale Ausrichtung jedes Geschäftsmodell und jede Investmentstory platzierbar, so Boschan.

Obligatorische Regularien

Wagen Unternehmen den Schritt an die Börse, sind einige Faktoren zu berücksichtigen und Anforderungen zu erfüllen. „Es gibt einen Katalog an Börseregularien und es muss in bestimmten Formaten, Perioden und Formen berichtet werden. Man muss zeitnah über ganz besonders kursrelevante Daten informieren. Marktmanipulationen sind verboten. Es gibt ein engmaschiges Kor-

sett, sowohl beim Going Public wie auch beim Being Public. Der Kern ist aber das wirtschaftliche Dasein der Firma in ihren verschiedenen Ausprägungen“, umreißt Boschan. „Das führt zur Equity-Story: ‚Wer bin ich, was tue ich, wozu bin ich da, welche Märkte spreche ich mit welchen Produkten zu welchem Zweck an und welchen Plan habe ich für die Zukunft in der Rolle als produzierendes Unternehmen?‘ Die Equity-Story muss beim Börsegang vorhanden sein und danach gehext und gepflegt werden.“

Zudem ist es für Klaus Mader wichtig, als Unternehmen authentisch und ehrlich zu bleiben. „Wenn Vertrauen und Reputation verloren gehen, wird man nicht erfolgreich sein. Man sollte sich auch Zeit nehmen, um Investoren anzusprechen“, rät der Manager. Für ihn ist Wien der ideale Handelsplatz und bietet auch durch die Präsenz im Leitindex ATX größte Sichtbarkeit und Wahrnehmung, die das Unternehmen an einer anderen Börse nicht hätte: „Die Wiener Börse hat ein gutes Team. Es gibt Unterstützung bei Roadshows, bei der Kapitalmarktkommunikation und sie gibt Unternehmen eine Bühne, um sich präsentieren zu können.“