

Auf der Suche nach neuen Wegen

Viele deutsche Mittelständler und Familienunternehmen scheuen immer noch den Gang an den Kapitalmarkt. Das überrascht nicht, denn sie müssen dabei so manche Hürde nehmen. Nun soll ein neues Börsensegment für Aktien und Anleihen Abhilfe schaffen. Die Frage ist aber, ob das gelingen kann. VON **ANDREA MARTENS**

Am Montag, 27. März 2017, herrscht Spannung bei der Ibu-Tec Advanced Materials AG in Weimar. An diesem sonnigen Frühlings-tag endet die Zeichnungsfrist für mehr als eine Million Aktien, die der Industrie-Dienstleister über ein öffentliches Angebot im neuen Segment der Deutschen Börse mit Namen „Scale“ platzieren will. Was die Sache umso spannender macht: Ibu-Tec ist die erste Neuemission in dem Mittelstandssegment, das Anfang März ins Leben gerufen wurde. Um 16:26 Uhr sieht es gut aus. Auf der elektronischen Plattform Trade-gate liegt die aktuelle Handelsspanne vorbörslich zwischen 18,39 Euro und 18,399 Euro. Damit ist Ibu-Tec-Vorstand Ulrich Weitz durchaus zufrieden. „Wir hatten eine Preisspanne von 16 Euro bis 20 Euro festgelegt“, berichtet er.

Weitz übernimmt 2001 das Unternehmen, das 1885 als Steinmetzbetrieb begonnen hatte. Er entwickelt die Firma stetig weiter, 2008 wird sie zur Aktiengesellschaft. Heute verarbeitet und veredelt der Weimarer Mittelständler mit thermischen Verfahren Pulver und Granulate, die weltweit etwa in der Automobil- und der Baustoffindustrie oder in der Medizintechnik eingesetzt werden. 2016 schreibt Ibu-Tec einen Umsatz von 17,7 Mio. Euro und zählt 150 Mitarbeiter – und es sollen mehr werden.

„In den vergangenen 16 Jahren haben wir am Standort Weimar insgesamt rund 30 Mio. Euro investiert“, sagt Vorstand Weitz. Jetzt soll ein neuer Standort in einem Chemie-Gebiet entstehen. Um den Wachstumsschritt zu finanzieren, hat Ibu-Tec den Gang aufs Parkett gewählt. „Wenn man im Jahr drei oder vier Mio. Euro investiert, kann man das mit Eigenkapital und über Bankkredite schaffen“, sagt Weitz. Nun benötigt sein Unternehmen eine viel größere Summe.

Analysten im Haus

Die Vorbereitung des Börsengangs war kein Pappenstiel. „Zunächst hat uns die



Nachdem wir so lange selbst investiert haben, ist es jetzt an der Zeit, auch andere dazu einzuladen.

ULRICH WEITZ

Vorstand

IBU-tec Advanced Materials AG

Deutsche Börse Analysten ins Haus geschickt“, erzählt er. Die prüften, ob Ibu-Tec die Qualitätskriterien für eine Aufnahme in das neue Mittelstandssegment Scale auch erfüllt. Dann folgte eine Due Diligence, der Wertpapierprospekt musste erstellt werden, später ging es auf Roadshow. All das kostete Zeit und Geld. „Aber nachdem wir so lange selbst investiert haben, ist es jetzt an der Zeit, auch andere dazu einzuladen“, findet Weitz. „Und es ist schon toll, dass wir als kleinerer Mittelständler die Ersten in einem ganz neuen Segment sind“, sagt er.

Mit ihrem Börsengang gehört die Ibu-Tec Advanced Materials AG zu den wenigen deutschen Unternehmen, die sich derzeit aufs Parkett wagen. Der hiesige Markt für Neueinführungen, auch Initial Public Offering oder kurz IPO genannt, schwächelt enorm. Zählten die Börsen in Deutschland 2015 immerhin noch 15 Erstemissionen, so waren in den darauffolgenden zwölf Monaten lediglich fünf Neuzugänge zu verzeichnen. 2017 dürfte es nicht viel besser aussehen.

Die Gründe dafür, dass gerade Mittelständler hierzulande einen Börsengang scheuen, sind vielfältig: Strengere Regulierungsvorschriften machen IPOs teuer und bringen für börsennotierte Unternehmen immer weitere Pflichten mit

sich. Deutsche Privatanleger setzen trotz des dauerhaften Niedrigzinsniveaus gern auf sicher verzinste Geldanlagen, zudem benachteiligt der Fiskus Dividenden im Vergleich zu Zinserträgen. Banken bieten günstige Kredite. Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices unter Anlagedruck kommen Mittelständlern mit Eigenkapital entgegen und bleiben deutlich länger investiert.

Zweifel an Scale

Nun will die Deutsche Börse in Frankfurt mit dem neu geschaffenen Segment Scale kleinen und mittleren Unternehmen den Weg zum IPO ebnen. Während manche Zweifler bereits die Wiedergeburt des Neuen Marktes ausrufen, bemängeln andere Kritiker die hohen Qualitätskriterien, die Mittelständler für eine Aufnahme in das junge Börsensegment erfüllen müssen. Auch den Markt der in Verruf geratenen Mittelstandsanleihen soll Scale neu beleben. Experten sind sich allerdings nicht sicher, ob dies gelingen kann.

„2016 war grundsätzlich kein gutes Jahr für IPOs“, sagt Uwe Nespethal von der Beratungsgesellschaft Blättchen Financial Advisory in Leonberg. Die Entwicklungen in China schickten die Börsen zu Jahresbeginn weltweit auf Talfahrt, der Brexit und die →



Die Kosten für ein IPO mit fünf bis zehn Prozent des Emissionsvolumens sind nicht gerade gering.



UWE NESPETHAL

Partner

BLÄTTCHEN FINANCIAL ADVISORY GmbH

Ungerechte Besteuerung

„Das ist ein enormer Aufwand, der sich nur für Banken mit viel Wertpapiergeschäft lohnt“, erklärt Franz-Josef Leven, stellvertretender Geschäftsführer des Deutschen Aktieninstituts in Frankfurt. Kleinere Kreditinstitute bieten im Aktiengeschäft oft keine Beratung mehr an.

Damit fehlen jedoch viele Privatanleger, die ohne Beratung oft keine Aktien kaufen. Daher müssen Unternehmen, die ein IPO wagen möchten, bei ihren Roadshows häufig wenige interessierte, institutionelle Investoren ansprechen. Und die diktieren dann schnell den Ausgabepreis. Darüber hinaus verlangen sie Liquidität am Markt. Doch um diese zu bieten, ist eine gewisse Größe der Aktienemission notwendig. Damit ist vielen Mittelständlern der Gang aufs Parkett verstellt. „Und letztendlich sind die Kosten für ein IPO mit fünf bis zehn Prozent des Emissionsvolumens auch nicht gerade gering“, gibt Nespethal zu bedenken.

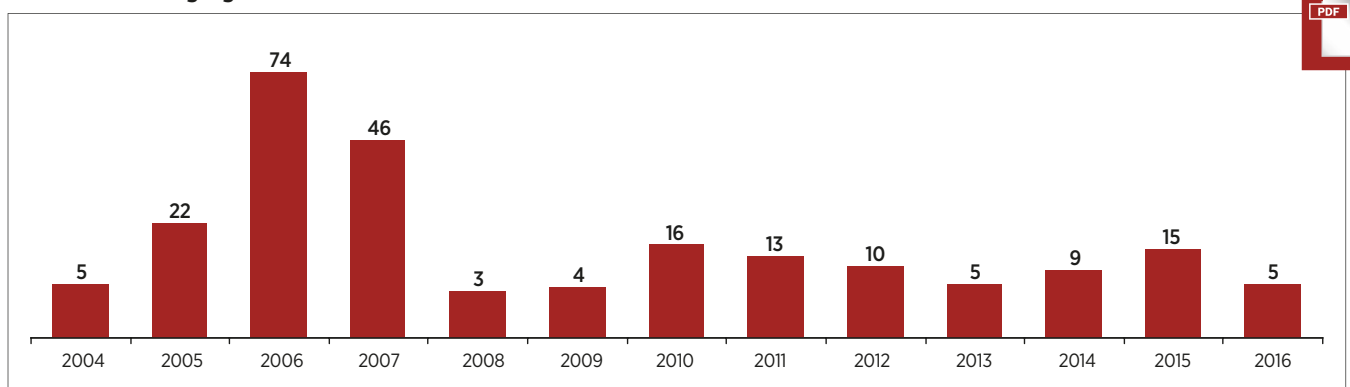
Er sieht allerdings noch weitere Gründe dafür, dass sich deutsche Mittelständler und Familienunternehmen bei Börsengängen in Zurückhaltung üben. „Das Leben in der Nicht-Public-Welt ist natürlich deutlich bequemer“, erklärt er. Denn: Wer einmal börsennotiert ist, muss strengen Publizitätspflichten →

US-Wahlen sorgten für massive Unsicherheiten. „Man muss aber auch sehen, dass sich der nationale Markt für Börsengänge eigentlich immer dann gut entwickelt, wenn die Konjunktur eines Landes im Aufschwung ist“, erklärt der Experte. Daher sei es auf den ersten Blick unverständlich, dass die Zahl der Neuemissionen in Deutschland stark rückläufig ist. Für diese extreme Zurückhaltung müsse es strukturelle Gründe geben, erklärt der Experte.

Eine wichtige Ursache erkennt er im Anlegerschutz, den der europäische Gesetzgeber seit dem Zusam-

menbruch der US-Investmentbank Lehman Brothers im Herbst 2008 immer weiter verschärft hat. „Es fängt ja schon mit dem Produktinformationsblatt an, das Banken ihren Kunden aushändigen müssen, wenn sie diese über ein Anlageprodukt beraten“, sagt Nespethal. Um das zweiseitige Infoblatt, kurz PIB genannt, zu erstellen, müssen die Institute beim Emittenten alle notwendigen Informationen einholen, diese auf Plausibilität prüfen, Vertriebskosten einfließen lassen, eine Risikoklasse ermitteln und vieles mehr.

Anzahl der Börsengänge: IPO-Markt in Deutschland war 2016 sehr zurückhaltend



Quelle: B-FA Datenbank, ohne Listings, inkl. ausgeübter Mehrzuteilungsoption bis Stichtag





ADCURAM
OPERATIV · NACHHALTIG · KAPITALSTARK

AQUIN & CIE.
strategic finance ag

Bank M
Repräsentanz der bwa Bank
und Wertpapiere AG für Investments

BOARD_XPERTS

**EBNER
STOLZ**

EIM
EXCELLENCE IN MANAGEMENT

Gimv
Building leading companies.

helbling

hoyck.
management consultants

**KLOEPFEL
CONSULTING**

**McDermott
Will & Emery**
Rechtsanwälte Steuerberater LLP

Mercuri Urval
Board & Executive

**MITTELSTÄNDISCHE
BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN**

NordLeasing

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

QPLIX

Rödl & Partner

SNP

VR Equitypartner

**VR Mittelstandskapital
Unternehmensbeteiligungs AG**



Bohranlage von Daldrup: Sie dringt in Tiefen von bis zu 4.500 Metern vor.

nachkommen, die Vorstandsvergütung offenlegen, Nachhaltigkeitsberichte veröffentlichen und dergleichen mehr. „Seit die Marktmissbrauchsverordnung am 3. Juli 2016 in Kraft getreten ist, müssen sogar Unternehmen, deren Papiere im Freiverkehr notiert sind, bei Ereignissen, die den Kurs beeinflussen können, Ad-hoc-Meldungen herausgeben“, sagt Franz-Josef Leven vom Deutschen Aktieninstitut. Noch eine Pflicht, die der Gesetzgeber im Sinne des Anlegerschutzes erlassen hat.

Keine Lobby

„Meine These ist, dass sich mehr Unternehmen aufs Parkett trauen würden, wenn man die Regulierungsvorschriften entschlacken würde“, vermutet Uwe Nespethal. Doch um eine Deregu-

lierung anzustoßen, fehle ganz einfach die Lobby. „Niemand traut sich, eine Lockerung der Vorschriften zu fordern, weil man damit natürlich verlangen würde, den Anlegerschutz auszuhöhlen“, sagt er. In den USA habe der sogenannte Jobs Act, mit dem der ehemalige Präsident Barack Obama 2012 für Unternehmen regulatorische Erleichterungen schuf und Berichtspflichten abbauete, allerdings Wirkung gezeigt. „Zwischen 2001 und 2011 gab es in den USA durchschnittlich 120 bis 150 Börsengänge pro Jahr“, sagt Nespethal. Seit 2012 sind es jährlich im Schnitt über 200.

In der Europäischen Union hingegen dürfen Unternehmen nicht mit Erleichterungen rechnen. Hier schickt sich der Gesetzgeber in Brüssel mit der neuen Finanzmarktrichtlinie Mifid II stattdessen an, die regulatorischen Vorschriften weiter zu verschärfen. Da trifft es sich gut, dass Private Equity-Gesellschaften und Family Offices den deutschen Mittelstand geradezu umwerben. Aufgrund des Niedrigzinsumfelds suchen sie nach guten Anlagezielen. Private Equity-Häuser bleiben mittlerweile deutlich länger investiert als noch vor einigen Jahren.

Hans-Werner Grunow, Geschäftsführer der auf Unternehmensfinanzierung spezialisierten Beratungsgesellschaft Capmarcon in Stuttgart, sieht die Sache gar nicht so kritisch. „Wenn man sich die Emissionszahlen der Bundesbank anschaut, so stellt man fest, dass noch nicht börsennotierte Unternehmen aktiver sind als solche, die bereits an der Börse sind“, sagt der Experte. So schlecht könne der Markt in Deutschland also gar nicht sein. „Das Problem ist aber, dass man es erst einmal schaffen muss, eine gute Unternehmensgeschichte aufzubauen und zu kommunizieren“, erklärt Grunow. Gerade Mittelständlern müsste es zunächst gelingen, echtes Interesse bei Investoren zu wecken.

Josef Daldrup, Vorstandschef der Daldrup & Söhne AG mit Sitz in Grünwald bei München, ist genau das bereits

im Jahr 2007 gelungen. Und er hat es nie bereut, dass er sein Familienunternehmen an die Börse gebracht hat. „Für einen traditionellen Mittelständler war das damals zunächst einmal schon so eine Art Kulturschock“, erinnert sich der Firmenlenker. Doch vor zehn Jahren gab es einen regelrechten Hype um das Thema erneuerbare Energien. Um in diesem Markt mitspielen zu können, benötigte Daldrup als spezialisierter Anbieter von Bohrdienstleistungen und Kraftwerksprojekten in der Tiefengeothermie Kapital. „Wir wollten unter anderem unsere Tiefbauanlagen ausbauen und eine Geothermie-Firma übernehmen“, erinnert sich Daldrup, dessen Unternehmen

„



Für einen traditionellen Mittelständler war der Börsengang zunächst einmal eine Art Kulturschock.

JOSEF DALDRUP

Vorstandschef
Daldrup & Söhne AG

zum Halbjahr 2016 mit 109 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von 21 Mio. Euro erzielte. Um die Investitionen stemmen zu können, erschien ihm ein Börsengang das geeignete Mittel zu sein.

Echte Umstellung

„Nach dem Börsengang mussten wir uns erst einmal daran gewöhnen, dass wir nun Berichts- und Transparenzpflichten zu erfüllen hatten“, weiß der Vorstandschef noch. Außerdem fragten auch größere Aktionäre bei Daldrup persönlich regelmäßig nach dem Gang der Geschäfte. Das sei eine Umstellung gewesen. „Ohne den Börsengang hätten wir aber niemals die Bedeutung, die Sichtbarkeit und das Vertrauen bekommen, wie wir

sie jetzt haben“, sagt Daldrup. Heute gin- ge auf seinem Geschäftsgebiet in ganz Europa keine Ausschreibung an dem Un- ternehmen mehr vorbei.

Im März 2017 ist die Daldrup & Söhne AG aus dem Entry Standard in das neue Mittelstandssegment der Deutschen Börse Scale gewechselt. „Scale mit sei- nen Qualitätskriterien passt zu uns“, sagt Daldrup. „Wir haben institutionelle Investoren, die einen gewissen Standard erwarten.“ Im kaum regulierten Basic Board zu verbleiben, sei keine Option gewesen. Dort landen immerhin auch die Unternehmen, die die strengen Zu- gangsvoraussetzungen für eine Aufnahme in Scale nicht erfüllen. Würde Dal- drup anderen Mittelständlern heute

einen Börsengang empfehlen? „Ein IPO ist natürlich aufwendig“, sagt er. Um schnell mal „Kasse zu machen“, sei er völlig ungeeignet. „Wenn man aber ein vernünftiges Geschäftsmodell hat und wachsen will, ist das durchaus ein guter Weg“, erklärt der Daldrup-Chef.

Vor allem an kleine und mittlere Un- ternehmen (KMU) mit einem vielver- sprechenden Geschäftsmodell, die wachsen wollen, richtet sich das neue Segment der Deutschen Börse Scale, das zum 1. März 2017 den Entry Stan- dard abgelöst hat. Zum Teil abgelöst, denn längst nicht alle Firmen, deren Ak- tien oder Anleihen im Entry Standard notiert waren, hatten die Chance, in Scale zu wechseln. Dafür sind die →

— Anzeige —

Ihr Einkauf kann mehr!

Ob Mittelstand oder Konzern – mit IDEa den Einkauf 4.0 erreichen.

**HÖVELER
HOLZMANN
CONSULTING** | SMARTE
OPTIMIERUNG
MIT METHODE



Die Industrialisierung und Digitalisierung der Einkaufsabteilung (IDEa):

Industrialisierung:

Durch Spezialisierung Ihrer Mitarbeiter perfektionieren Sie die Kernprozesse des Einkaufs. So erreichen Sie eine deutlich verbesserte Arbeitsqualität und erzielen mehr Einsparungen.

Digitalisierung:

Übertragen Sie bisher mühsam von Hand getätigte Prozesse an IT-Systeme, um Prozesskosten zu senken und die Geschwindigkeit signifikant zu steigern.



Informieren Sie sich jetzt:
Tel.: +49 (0) 211 - 56 38 75 - 0
www.hoeveler-holzmann.com



Bier von Carlsberg: Künftig wird es dieses nicht mehr bei Discountern geben.

Zugangsvoraussetzungen zu strikt. Unternehmen, die ihre Aktien in dem neuen KMU-Segment notieren lassen möchten, müssen etwa seit mindestens zwei Jahren bestehen, zum Handelsstart eine Marktkapitalisierung von mindestens 30 Mio. Euro aufweisen, einen von der Finanzmarktaufsicht BaFin genehmigten Wertpapierprospekt haben. Und das sind nur einige Anforderungen.

Neu-Emittenten müssen sich beim Börsengang von sogenannten zugelassenen Capital Market Partners begleiten lassen. Etwa von Banken, Finanzdienstleistern, Wirtschaftsprüfern, Beratern oder Anwälten, an die ebenfalls gewisse Anforderungen gestellt werden. „Auch wer mit einer Anleihe in das neue Segment wechseln oder dort einen Bond begeben will, muss strenge Zulassungskriterien erfüllen“, sagt Alexander Thomas, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Pinsent Masons Germany LLP in München.

Neuer Markt ist nicht in Sicht

Mit seinen umfangreichen Zulassungsvoraussetzungen widerlegt das neue Börsensegment kritische Stimmen, die bereits vor dem Start eine Renaissance

des Neuen Marktes gekommen sahen. „Dieser war ja auch dadurch gekennzeichnet, dass dort hauptsächlich junge Technologieunternehmen notiert waren“, erklärt Eric Leupold, Leiter Pre-IPO und Capital Market bei der Deutschen Börse. „Scale ist jedoch ein Segment für Firmen aller Branchen, die gerade im Zuge der Digitalisierung und der Industrie 4.0 Eigenkapital benötigen“, sagt er. Allein über Bankkredite seien solche Investitionen auch in Zeiten niedriger Zinsen oft nicht zu bewältigen.

„Das ist schon richtig“, erklärt Anwalt Alexander Thomas. Es sei auf jeden Fall zu begrüßen, dass die Deutsche Börse mit Scale ein neues Segment für Aktien und Anleihen von Mittelständlern geschaffen hat. Immerhin seien bislang viel zu wenige kleine und mittlere Unternehmen in der Lage, die Möglichkeiten des Kapitalmarktes zu nutzen. Die Frage sei aber, ob die Zugangskriterien sowie die Kosten für eine Notierung tatsächlich dazu beitragen können, ein Qualitätssegment zu schaffen, das gerade bei Privatanlegern Vertrauen erzeugt. Denn diese will Scale vorwiegend ansprechen.

Viele Unternehmen, die seit 2010 Anleihen in den verlockenden Mittelstandssegmenten begeben und mit samt ihrer Anleger später Schiffbruch erlitten haben, wären trotz der vermeintlich strengen Kriterien bei Scale jetzt auch wieder dabei. „Andererseits haben manche Unternehmen mit einer gesunden Wachstumsstory, deren Aktien im Entry Standard gelistet waren, den Sprung in Scale nicht geschafft“, erklärt Thomas. Dafür seien die Einstiegschancen oder – aus Sicht der betreffenden Emittenten – die Kosten zu hoch. „Es liegt mir fern, das neue Segment

”



Wer mit einer Anleihe in das neue Segment wechseln will, muss strenge Zulassungskriterien erfüllen.

ALEXANDER THOMAS

Rechtsanwalt und Partner
Pinsent Masons

schlechtzureden“, macht der Experte klar. „Aber ob man damit wirklich Zuspruch bei Privatanlegern findet, wage ich zu bezweifeln.“

Erfolgreich mit Anleihen

Christian Weber muss sich darüber keine Gedanken machen. Sein Unternehmen, die Karlsberg GmbH, die im saarländischen Homburg beheimatet ist, hatte bereits 2012 eine Anleihe begeben. Und damit gute Erfahrungen gemacht. 30 Mio. Euro hatte Karlsberg über den Corporate Bond eingesammelt, um Wachstumsprojekte zu

finanzieren. Anleger sollten in den Genuss eines Zinskupons von satten 7,375 Prozent kommen. „Wir haben nicht nur unsere Zahlungen aus dem Kupon immer bedient, sondern die Anleihe auch vorzeitig 2016 zurückbezahlt“, sagt Christian Weber, Generalbevollmächtigter der Karlsberg Brauerei KG Weber.

Im selben Jahr hat Karlsberg im Frankfurter Entry Standard einen zweiten Bond mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Kupon von 5,25 Prozent platziert, der dem Unternehmen 40 Mio. Euro an Fremdkapital in die

Kasse spülte. Seit dem 1. März 2017 notiert das Papier nun in Scale. Mit den strengen Zulassungskriterien zum neuen Qualitätssegment hatte Weber überhaupt keine Schwierigkeiten. Seine Traditionsbrauerei ist seit Jahrzehnten am Markt, schrieb 2016 einen Umsatz von rund 160 Mio. Euro und beschäftigt 310 Mitarbeiter.

Weber sieht allerdings ein anderes Problem. Seit den Ausfällen und Insolvenzen in den seit 2010 an allen deutschen Börsenplätzen geradezu euphorisch aufgebauten Segmenten für Mittelstandsanleihen werden entsprechende Bonds →

— Anzeige —



WIR FÖRDERN ANALOG UND DIGITAL

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern finanzieren wir bewährte Konzepte genauso wie die Umsetzung digitaler Ideen. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten nutzen können. Tel. 0800 – 21 24 24 0



Wir haben nicht nur unsere Zahlungen aus dem Kupon immer bedient, sondern die Anleihe auch vorzeitig 2016 zurückbezahlt.



CHRISTIAN WEBER

Generalbevollmächtigter
Karlsberg Brauerei KG Weber

von Anlegern abgestraft. „Das ist sehr schade“, sagt der Firmenlenker. Schließlich seien Anleihen nicht nur ein Instrument, mit dem Unternehmen gerade in Zeiten niedriger Zinsen sehr gut Wachstumskapital einsammeln könnten. „Wenn man an den Kapitalmarkt geht, muss man sich auch Gedanken darüber machen, was Anleger eigentlich dazu veranlassen soll, in ein Unternehmen zu investieren“, erklärt der Karlsberg-Chef. Damit sei es notwendig, das eigene Standing in der Öffentlichkeit und gegebenenfalls die Strategie des Unternehmens zu hinterfragen. „Genau das bringt Unternehmer aber weiter“, sagt Weber.

Teure Bonds

Erhöhte Transparenzpflichten, wie Scale sie vorschreibt, bewertet er daher positiv. Doch auch Weber sieht, dass es für mittelständische Unternehmen teuer ist, einen Bond zu begeben. „Damit das Kosten-Nutzen-Verhältnis stimmt, sollten Mittelständler Anleihen im Wert von mindestens 20 Mio. Euro auflegen“, gibt Experte Nespethal zu bedenken. Dabei sollte der Verschuldungsfaktor im Vergleich zum EBITDA nicht höher liegen als vier. Damit scheiden Anleihen als

Finanzierungsinstrument für viele Mittelständler von vornherein aus. „Daran wird auch Scale nichts ändern“, ist Nespethal überzeugt.

Capmarcon-Experte Grunow sieht es anders: „Damit das Anleihesegment in Scale zum Erfolg wird, kommt es ganz entscheidend darauf an, welche Capital Market Partner die Emissionen begleiten“, erklärt er. Es sei nicht schlimm, wenn dort auch riskantere Bonds mit hohen Kupons notieren würden. „Eine

hohe Bonität ist nicht unbedingt notwendig, das ist zum Beispiel im US-High Yield-Markt auch nicht anders“, sagt Grunow. Entscheidend sei aber, dass die Capital Market Partner eine gute Vorauswahl treffen und dies transparent kommunizieren. „Wenn man das professionalisieren würde, könnte sich das Anleihesegment langfristig schon positiv entwickeln“, überlegt er.

Am Abend des 27. März 2017 hat die Ibu-Tec Advanced Materials AG in Weimar ihren Gang aufs Parkett hinter sich. „Wir haben alle 1,2 Millionen Aktien platziert“, sagt Vorstand Ulrich Weitz. Eine Million Papiere aus der Kapitalerhöhung, 60.000 aus dem Besitz eines Minderheitsaktionärs und 150.000 als Mehrzuteilungsoption von Weitz selbst. Damit fließen dem Unternehmen 16,5 Mio. Euro zu. Ulrich Weitz kann sich entspannen am Abend dieses sonnigen Frühlingstages, an dem das erste Unternehmen einen Börsengang über Scale wagte. ■

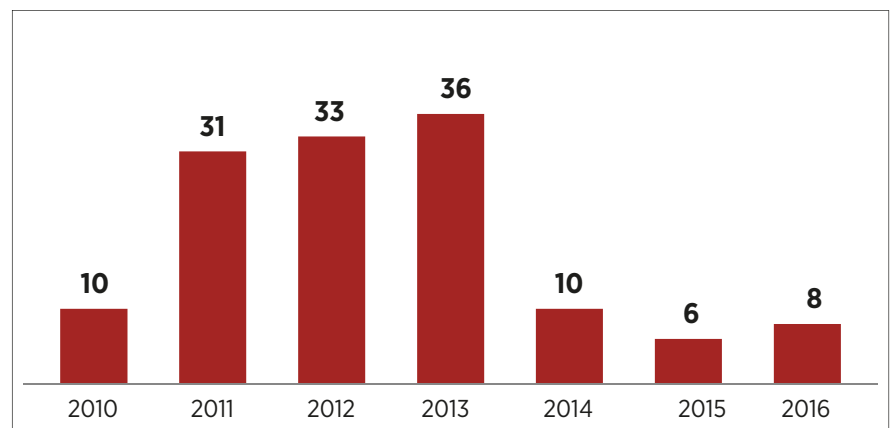
redaktion@unternehmeredition.de



Welche Formen der Finanzierung verwenden Sie? Sagen Sie es uns auf Facebook!

www.facebook.com/Unternehmeredition

Emissionen von Mittelstandsanleihen seit 2014 auf niedrigem Niveau



Quelle: B-FA Datenbank, Unternehmensangaben, 1) Innerhalb der Anleihenbörsensegmente (Entry Standard, bondm, m:access, mittelstandsmarkt bzw. Primärmarkt, Mittelstandsbörse Deutschland)