

# Fach-PDF Nr. 14

## Börsengang allgemein – die Schritte zum Erfolg in Form von FAQ

Общая информация о размещении акций на бирже – шаги, ведущие к успеху, в форме часто задаваемых вопросов

IPO in general – the steps to success in the form of FAQs



Julia Poyatsyka-Öztürk, Yvette Rosinger, Gregor Rosinger, Alexandra Rosinger und Stephanie Wolfschütz begleiten an die Börse und läuten die <http://www.openingbell.eu>

Das Läuten der Opening Bell ([www.openingbell.eu](http://www.openingbell.eu)) für eine Notiz an der Börse steht erst am befreienden Ende eines sehr zeitintensiven Weges. Was bei einem Börsengang alles zu beachten ist, war ausführliches Thema bei einer Komiteesitzung für den Rosinger-Index mit Vertretern der Rosinger Group und dem mit der Indexberechnung mandatierten Börse Social Network.

### IMPRESSUM

**Für den Inhalt verantwortlich:** Büro Christian Drastil (Werbeagentur), Gussenbauergasse 4/34c, 1090 Wien  
[me@christian-drastil.com](mailto:me@christian-drastil.com) • Vollständiges Impressum und Download auf [www.christian-drastil.com](http://www.christian-drastil.com)

**Druck:** Niederösterreichisches Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten  
**Auflage:** 500 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter [me@christian-drastil.com](mailto:me@christian-drastil.com)

**WARUM ALS UNTERNEHMER AN EINER BÖRSE LISTEN?**

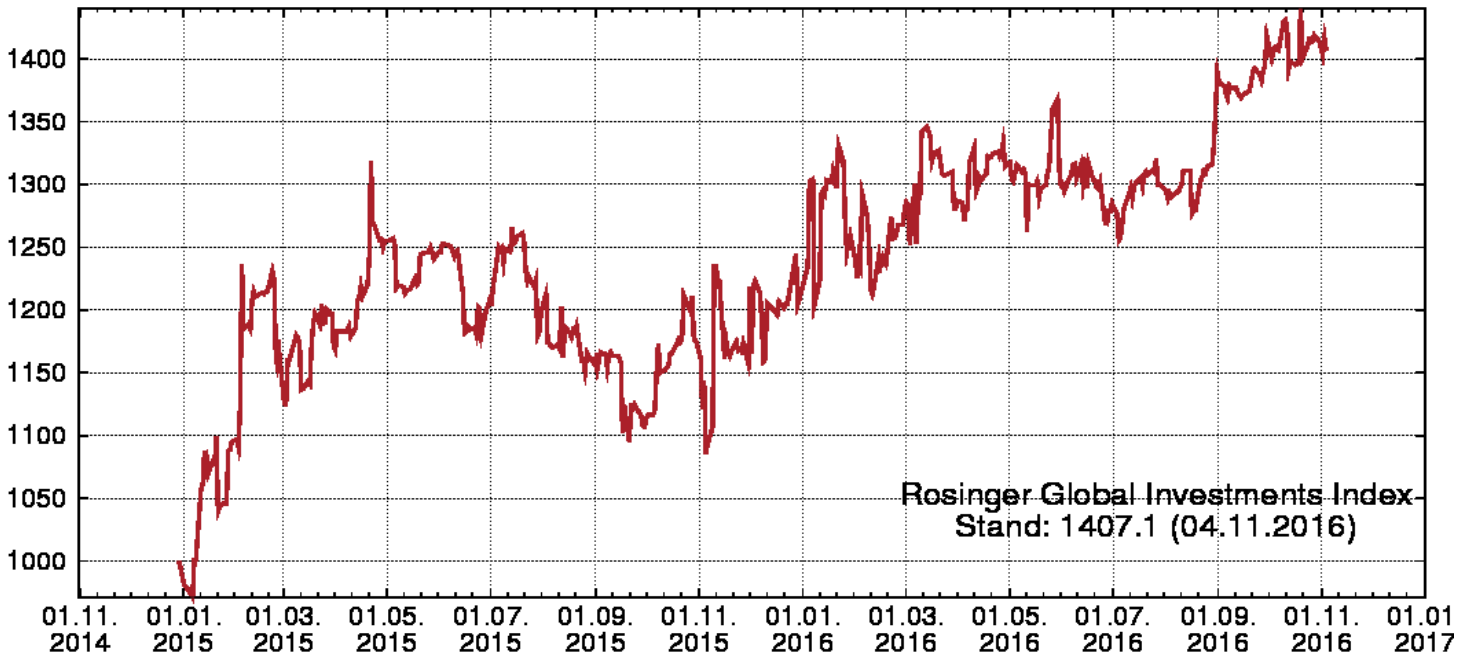
Einer der Hauptgründe für einen Börsengang/IPO ist es, dem Unternehmen durch den Verkauf von Aktien fresh money zuzuführen. Dieses Kapital kann einerseits zur Finanzierung von Wachstum, andererseits zur bilanziellen Eigenkapitalstärkung verwendet werden. Ein anderes oder zusätzliches Motiv für einen Börsengang kann auch sein, vorhandenen Aktionären – z.B. im Zuge einer Nachfolgeregelung – die Möglichkeit zu eröffnen, eigene Anteile zu einem besseren Preis zu verkaufen, als dies beim Verkauf von Anteilen an einem nicht börsennotierten Unternehmen möglich wäre. Auch Spin-Offs können durch einen Börsengang für neue Aktionäre geöffnet werden. Weitere Gründe können sein, dass durch die Eigenkapitalstärkung eine Bonitätserhöhung angestrebt wird um die Fremdkapitalkosten zu verringern. Ein Börsengang bringt oft auch eine deutliche Steigerung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens und seiner Produkte.

**ЗАЧЕМ РАЗМЕЩАТЬ АКЦИИ НА БИРЖЕ? ПОЧЕМУ ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫМ ДЛЯ МЕНЯ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?**

Одной из основных причин размещения акций на бирже/IPO является стремление посредством продажи акций привлечь в компанию дополнительный капитал. Этот капитал, с одной стороны, можно использовать для финансирования развития, с другой стороны, для балансового укрепления собственного капитала. Другим или дополнительным мотивом для размещения акций на бирже может быть стремление предоставить имеющимся акционерам возможность – например, в рамках положения о правопреемственности предприятия – продать собственные доли по более выгодной цене, чем это было бы возможно при продаже долей в компании, акции которой не котируются на бирже. Благодаря размещению акций на бирже для новых акционеров также появляется возможность выделения компаний. Еще одной причиной может быть стремление к повышению платежеспособности посредством укрепления собственного капитала с целью уменьшения стоимости заемного капитала. Размещение акций на бирже часто влечет за собой отчетливое повышение степени известности компании и ее продукции.

**WHY LIST A COMPANY ON THE STOCK EXCHANGE? WHY MIGHT THIS BE INTERESTING FOR ME AS AN ENTREPRENEUR?**

One of the main reasons for an IPO is to inject fresh money into the company through the sale of shares. This capital may be used to finance growth and also to strengthen the equity on the balance sheet. A different or additional motive for an IPO may also be for a company to enable existing shareholders to sell its own shares at a better price – e.g. as part of a succession plan – than would be possible when selling shares of a non-listed company. Spin-offs may also be opened up for new shareholders through an IPO. Other reasons may be that the company is trying to improve its credit rating by increasing its equity in order to reduce borrowing costs. An IPO often also helps to considerably increase the profile of a company and its products.



Im „Rosinger Index“ sind zum Stichtag 04.11.2016 folgende Index-Members enthalten:

- Dr. Bock Industries
- Gurktaler Vorzüge
- EVN
- Immofinanz
- Raiffeisen Bank International
- Uniqa
- Warimpex

На дату 04.11.2016 „Розингер Индекс“ составляют следующие элементы:

- Dr. Bock Industries
- Gurktaler Vorzüge
- EVN
- Immofinanz
- Raiffeisen Bank International
- Uniqa
- Warimpex

The „Rosinger Index“ on the date 04.11.2016 has the following index members:

- Dr. Bock Industries
- Gurktaler Vorzüge
- EVN
- Immofinanz
- Raiffeisen Bank International
- Uniqa
- Warimpex

## ABLAUF EINES BÖRSENGANGS MIT ÖFFENTLICHEM ANGEBOТ

Ein Börsengang ist immer ein zeitintensiver Prozess, der - z.B. ausgehend von einer GmbH oder einer GmbH & Co. KG - im allerbesten Fall ein Jahr benötigt. Diese Zeitspanne ergibt sich dadurch, dass im Regelfall noch keine Aktiengesellschaft besteht und im Vorfeld des Börsengangs entsprechende gesellschaftsrechtliche Maßnahmen durchgeführt werden müssen (z. B. Umwandlung oder Neugründung). Darum sollte ein Unternehmen, bevor es erste Schritte bezüglich Umsetzung einleitet, zuerst mit einem externen und Bankenunabhängigen IPO-Strategie-Berater, der selbst über langjährige eigene Investorenerfahrung – wie z.B. die Rosinger Group – verfügt, sprechen, weil die Unternehmen und deren CEOs nur selten über mehrfache IPO-Erfahrung und das für einen IPO unbedingt notwendige Know-how verfügen. Dieser Berater erstellt ein Informationsmemorandum, das aus dem Blickwinkel eines potenziellen Investors geschrieben ist und in dem das Unternehmen vorgestellt wird.

Ziel dieses Informationsmemorandums ist die Diskussion der Einschätzung mit einer oder mehreren Börsen sowie grundsätzlich Einholung des „Grünen Lichtes“ der Börse für den jeweiligen IPO-Kandidaten, Vorfestlegung des Marktsegments, Abklärung der Akzeptanz zu involvierenden Anwälte bzw. Wirtschaftsprüfer, Zeitplan, Überlegungen zu Streubesitz, usw.

Auch erste rudimentäre Vorstellungen betreffend des aktuellen Unternehmenswerts, der Peer Group aber auch bezüglich des angestrebten Kapitalzuflusses/Emissionsvolumens werden in dieser Phase mit der Börse vorbesprochen. In der Umsetzungsphase coacht/steuert der IPO-Strategie-Berater den kompletten Umgründungs- bzw. IPO-Prozess und steht als Sparringpartner für involvierte Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Prospektersteller, usw. zur Verfügung, weil diese vorgenannten Dienstleister im Regelfall nicht über die jahrzehntelange eigene Investorenerfahrung verfügen. Oftmals gelingt es dadurch, den Prozess erheblich zu beschleunigen und Kosten zu sparen. Weiters wird das Management erheblich entlastet.

## ПРОЦЕСС РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ НА БИРЖЕ С ПУБЛИЧНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ АКЦИЙ

Размещение акций на бирже – это всегда долгий процесс, который, в зависимости от организационно-правовой формы компании (ООО или ООО и коммандитное товарищество), в самом лучшем случае требует не меньше одного года. Этот временной интервал следует из того, что, как правило, компания еще не является акционерным обществом, и перед размещением акций на бирже должны быть предприняты соответствующие организационно-правовые меры (например, реорганизация или основание новой компании).

Поэтому прежде чем предпринимать первые шаги в области реализации этой идеи, руководство компании должно сначала поговорить со сторонним, независимым от банка консультантом по стратегии IPO (первичное публичное размещение акций), который сам имеет многолетний опыт собственного инвестирования – как, например, Rosinger Group – так как компания и ее руководители редко владеют достаточным опытом в области IPO и необходимым для IPO ноу-хау.

Этот консультант подготовит информационный меморандум, составленный с точки зрения потенциального инвестора, который содержит презентацию компании.

Целью данного информационного меморандума является дискуссия с целью оценки с одной или несколькими биржами, а также общее получение «зеленого света» для соответствующего претендента на IPO со стороны биржи, предварительное определение сегмента рынка, выяснение ситуации в отношении допуска вовлеченных в процесс адвокатов или аудиторов, временной график, размышления об акциях в свободном обращении и т. д.

На этом этапе с биржей также предварительно обсуждаются первые рудиментарные представления в отношении текущей стоимости компании, равноценной группы, а также в отношении притока капитала/объема эмиссий. На этапе реализации консультант по стратегии IPO сопровождает/ведет весь процесс изменения организационно-правовой формы компании или процесс IPO и находится в распоряжении вовлеченных в процесс адвокатов, аудиторов, разработчиков проспектов и т. п. в качестве спарринг-партнера, так как выше-названные поставщики услуг, как правило, не располагают многолетним опытом собственного инвестирования. Часто благодаря этому удается значительно ускорить процесс и сократить расходы. Кроме того, это позволяет значительным образом разгрузить руководство.

## THE PROCEDURE FOR AN IPO WITH A PUBLIC SHARE OFFERING

An IPO is always a time-consuming process which at best requires a year based on a limited liability company or a limited partnership with a limited liability company as a general partner. This time period can be attributed to the fact that there is usually no stock corporation yet, and corresponding corporate measures must be carried out before the IPO (e.g. conversion or start-up).

A company should therefore talk to an external and bank-independent IPO strategy consultancy which has years of investment experience of its own first – such as the Rosinger Group – before taking initial steps regarding the implementation. This is because companies and their CEOs rarely have experience of several IPOs and the expertise which is absolutely necessary for an IPO.

This consultancy produces an information memorandum which is written from the perspective of a potential investor and introduces the company.

The aim of this information memorandum is to discuss the appraisal with one or more stock exchanges and to generally get the green light from the stock exchange for the relevant IPO candidate, predetermine the market segment, clarify the approval of the lawyers or auditors involved, provide a schedule and reflect on the free float, etc.

The first rudimentary ideas relating to the current company value, the peer group and the desired capital flow/issue volume are also discussed in advance with the stock exchange during this phase.

The implementation phase involves the IPO strategy advisor providing coaching and guidance for the complete restructuring and IPO process and acting as a sparring partner for the lawyers, auditors, prospectus producers, etc. involved, because the aforementioned service providers usually do not have decades of their own investment experience. This often makes it possible to significantly speed up the process and save costs. The burden on the management is also eased considerably.

AUSWAHL DER EMISSIONSBANK,  
FESTLEGUNG DER STRUKTUR

КАК ПРОИСХОДИТ ВЫБОР ЭМИССИОННОГО БАНКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ТРАНЗАКЦИЙ?

HOW IS THE ISSUING BANK CHOSEN AND THE TRANSACTION STRUCTURE DEFINED?

Vor dem Börsengang werden nach Vorselektion z.B. durch die Rosinger Group gemeinsam mit Gregor Rosinger und den relevanten Altaktionären des Börsenkandidaten Gespräche mit möglichen Emissionsbanken aufgenommen. Meist handelt es sich dabei um Spezialinstitute die selbst über intensive eigene Börsen- und Investorenerfahrung verfügen. Bei den Gesprächen handelt es sich um eine Vorvaluierung mit dem Management, gegebenenfalls Firmenbesichtigungen und Analyse der in Form eines Businessplans oder Factbooks vom Unternehmen vorgelegten Zukunftspläne.

Nach positivem Abschluss der Gespräche und Konditionsverhandlungen beauftragt der Börsenkandidat die Emissionsbank mit der Durchführung des IPOs bzw. Listings. Im darauffolgenden Prozess arbeiten aber weiterhin die Experten des IPO-Strategie-Beraters, Anwälte, Wirtschaftsprüfer, usw. mit, weil der Mandatsvertrag mit der Emissionsbank nur einen Teil der erforderlichen Leistungen abdeckt und die Emissionsbank gar nicht alle erforderlichen Leistungen erbringen darf.

Während dieses Prozesses wird gemeinsam mit den beteiligten Beratern die Transaktionsstruktur des Börsenganges festgelegt, wobei der gewollte oder erwartete Investorenkreis hinsichtlich geografischer Herkunft und Art (z. B. Mitarbeiter, Kleinanleger, Financial Investors, Hedge Funds, Investmentfonds, Staatsfonds, etc.) festgelegt wird.

Перед размещением акций на бирже после предварительного зондирования, например, группой Rosinger Group совместно с г-ном Розингером и акционерами компании, претендующей на размещение акций на бирже, проводятся переговоры с возможными эмиссионными банками. При этом чаще всего речь идет о специальных учреждениях, которые и сами имеют собственный богатый опыт биржевых продаж и инвестирования. В ходе переговоров осуществляется предварительное определение стоимости с руководством, а также осмотры предприятия и анализ планов на будущее, представленных компанией в виде бизнес-плана или книги фактов.

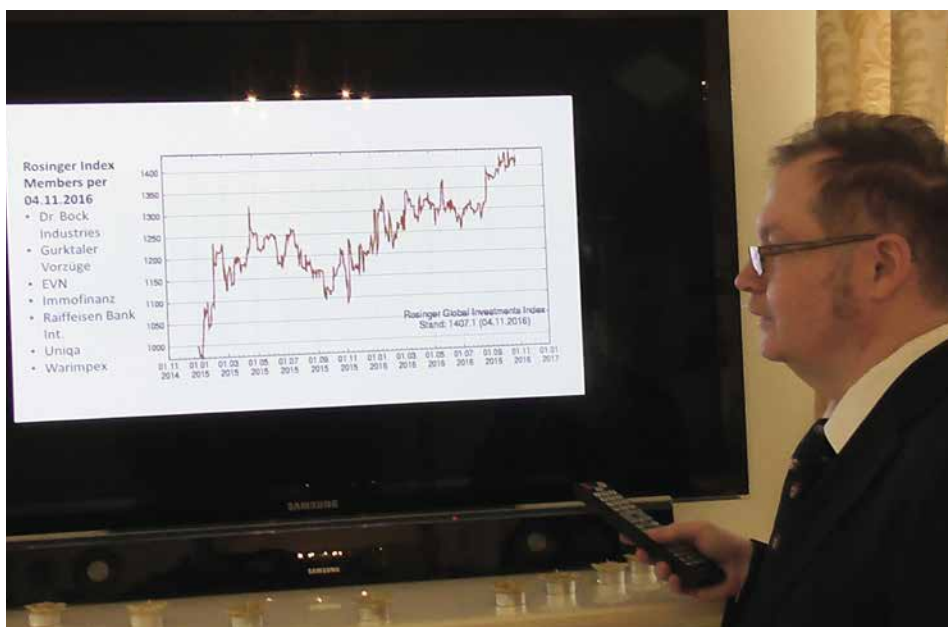
После положительного завершения переговоров и обсуждения условий претендент на размещение акций на бирже поручает эмиссионному банку проведение IPO или листинга. Однако в ходе следующего этапа работы эксперты консультанта по стратегии IPO, адвокаты, аудиторы и т. д. продолжают сотрудничество, так как договор поручения с эмиссионным банком покрывает лишь часть необходимых услуг, а эмиссионный банк не может оказывать все необходимые услуги.

Во время этого процесса совместно с причастными консультантами определяется транзакционная структура размещения акций на бирже, при этом устанавливается желаемый или ожидаемый круг инвесторов с точки зрения географического происхождения и вида (например, сотрудники, мелкие инвесторы, финансовые инвесторы, хедж-фонды, инвестиционные фонды, государственные фонды и т. д.).

Before the IPO and after a preselection has been made, for example by the Rosinger Group, preliminary talks are held with potential issuing banks along with Mr Rosinger and the relevant existing shareholders of the IPO candidate. They are usually special institutions which have extensive stock exchange and investment experience. The talks consist of a pre-evaluation with the management, possibly company visits and an analysis in the form of a business plan or factbook of plans for the future submitted by the company.

After the positive conclusion of these talks and the negotiation of terms and conditions, the IPO candidate commissions the issuing bank with the task of conducting the IPO/listing. The experts of the IPO strategy advisor, lawyers, auditors, etc. continue to be involved in the following process because the mandate agreement with the issuing bank only covers some of the required services and the issuing bank may not be able to provide all of these services.

The transaction structure of the IPO is determined during this process along with the advisors concerned, whereby the intended or anticipated group of investors is defined in terms of their geographical origin and type (e.g. employees, small investors, financial investors, hedge funds, investment funds, sovereign wealth funds, etc.).



## UNTERNEHMENS-DARSTELLUNG IN EINEM PROSPEKT

## ПРЕДСТАВЛЕНИЕ КОМПАНИИ

## PRESENTATION OF THE COMPAN- Y

In der Folge wird vom Börsenkandidaten ein Wertpapieremissionsprospekt beauftragt. Geht die Transaktion über ein reines Listing hinaus, lässt in der Regel das Unternehmen zusammen oder in Abstimmung mit der Bank eine Due Diligence-Prüfung durchführen, damit die rechtlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Gegebenheiten des Unternehmens auf Risiken und noch nicht gehobene Potenziale untersucht werden. Häufig wird diese Prüfung in eine Legal Due Diligence und eine Financial Due Diligence aufgeteilt. Letztere wird meist von Wirtschaftsprüfern übernommen, welche einen Comfort Letter ausstellen, mit dem sie für die Richtigkeit der Zahlen bürgen und haften. Aufgrund des Umfangs der Prüfungen und des Haftungsrisikos stellt dieser Teil einen nicht unerheblichen Kostenblock eines Börsenganges dar.

Die Prüfberichte werden als Due Diligence Report bezeichnet. Sie werden üblicherweise nicht veröffentlicht, sind aber sehr relevant, weil ihr Inhalt gemeinsam mit dem Businessplan und einer Markt- und Peer-Group-Analyse zur Ausarbeitung des Argumentationskonzepts (genannt „Equity Story“) beiträgt. Diese Story wird verwendet, um den rechtlich verbindlichen Börsenprospekt zu erstellen, welcher für alle Investoren, ob nun Private oder Institutionelle, zur Verfügung gestellt wird. Der Börsenprospekt selbst ist ein durch EU-Rechtlinien geregeltes Dokument, das für ein Öffentliches Angebot von Wertpapieren – und damit auch für einen IPO - erforderlich ist.

После этого претендент на размещение акций на бирже приступает к разработке рекламного биржевого проспекта. Если транзакция выходит за рамки только листинга, компания, как правило, в сотрудничестве или по согласованию с банком поручает провести комплексную проверку, целью которой является исследование юридических, экономических и организационных условий компании на предмет рисков и еще не развитых потенциалов. Часто эта проверка делится на комплексную юридическую проверку и комплексную финансовую проверку. Последнюю чаще всего выполняют аудиторы, при этом они выдают гарантийное письмо-поручительство, которым они ручаются и несут ответственность за правильность цифр. В связи с объемом проверок и риском ответственности данная часть представляет собой немалую статью расходов процесса размещения акций на бирже.

Отчеты о проверках обозначаются как отчет по результатам комплексной проверки (Due Diligence Report). Обычно они не публикуются, однако они имеют очень важное значение, так как их содержание вместе с бизнес-планом и анализом рынка и равноценных групп образует основу для разработки концепции аргументации (которую называют инвестиционная история – Equity Story). Эта история используется для создания обязательного по закону рекламного биржевого проспекта, который предоставляется в распоряжение всех инвесторов, будь то частных или корпоративных. Сам по себе рекламный биржевой проспект представляет собой документ, регулируемый директивами ЕС, который необходим для публичного предложения ценных бумаг – а тем самым и для IPO.

A securities issuing prospectus will subsequently be commissioned by the IPO candidate. If the transaction goes beyond a listing, the company usually arranges for due diligence to be conducted together with or in coordination with the bank so that the legal, financial and organisational conditions of the company are examined in terms of risks and as yet unrealised potential. This test is often divided into a legal due diligence and financial due diligence. The latter is usually carried out by auditors who issue a comfort letter in which they vouch and bear liability for the correctness of the figures. Due to the scope of the tests and the liability risk, this part represents a substantial cost item for an IPO.

The test reports are referred to as due diligence reports. They are usually not published, but are very relevant because their content can be used along with the business plan and a market and peer group analysis to develop the equity story. This story is used to create the legally binding stock exchange prospectus which is made available to all investors, whether they be private or institutional. The stock exchange prospectus itself is a document regulated by EU guidelines which is required for a public offering of securities and thus also for an IPO.



Periodische Indexkomiteesitzung Rosinger Index mit Börsegangs-Brainstorming

**KURZ VOR DEM ZIEL - WAS ZU BENACHTEN IST**

Im letzten Abschnitt der IPO-Phase sollte das Unternehmen übersichtliche und gut verständliche Darstellungen der mittelfristigen Pläne und mittelfristigen Chancen verfassen sowie Presseartikel sammeln und auf der Unternehmens-Homepage veröffentlichen.

Zur fachlichen Unterstützung hat das IPO-Unternehmen die Möglichkeit einen Investor-Relations-Berater zu beauftragen, der Pressemitteilungen schreibt und veröffentlicht, Daten aufbereitet und der im Vorfeld des IPOs eine Presse-Roadshow organisiert. Weiters kann auch Werbung geschaltet werden, um auf das IPO-Unternehmen aufmerksam zu machen.

Das Ziel lautet „Erzählen Sie die Story des Unternehmens interessant“ und darauf ausgerichtet werden alle relevanten Fakten vorbereitet und verbreitet um eine positive Medienpräsenz zu erreichen.

Auch die Erstellung eines Investor Relations-Bereichs – dessen Online-Freischaltung im Regelfall zeitgleich mit der Erstnotiz der Aktie an der Börse erfolgt – auf der Website des Börsenkandidaten ist eine Aufgabe in dieser Phase.

**В ПАРЕ ШАГОВ ОТ ЦЕЛИ – НА ЧТО ТЕПЕРЬ СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?**

На последнем этапе IPO компания должна составить наглядное и хорошо понятное изложение среднесрочных планов и среднесрочных шансов, а также собрать статьи в прессе, и опубликовать эту информацию на веб-сайте компании.

Для профессиональной поддержки компания IPO имеет возможность уполномочить консультанта по связям с инвесторами, который возьмет на себя написание и публикацию сообщений для прессы, обработку данных и организацию презентационного роуд-шоу для прессы в преддверии IPO. К этому также может быть подключена реклама, призванная обратить внимание на компанию IPO.

Цель этих мероприятий – «Рассказать историю компании интересно», и с ориентацией на данную цель подготавливаются и распространяются все соответствующие факты, чтобы добиться формирования позитивного имиджа в средствах массовой информации.

Еще одной задачей данного этапа является создание платформы для связей с инвесторами – онлайн-запуск которой, как правило, осуществляется одновременно с первым допуском акций к торгам на бирже – на веб-сайте претендента на размещение акций.

**SHORTLY BEFORE THE FINISH LINE – WHAT DO YOU NEED TO CONSIDER?**

In the last part of the IPO phase, the company should create clear and comprehensible presentations of its medium-term plans and medium-term opportunities and gather press articles and publish them on the company website.

The IPO company may appoint an investor relations adviser for professional support who writes and publishes press releases, processes data and organises a press roadshow before the IPO. Advertising may also be displayed to draw attention to the IPO company.

The aim is “to tell the story of the company in an interesting way”, and to do so all relevant facts are prepared and distributed to achieve a positive media presence.

Another task during this phase is to create an investor relations section on the website of the IPO candidate which is usually activated online at the same time as the initial listing of the share on the stock exchange.



Hands together für den Börsengang: Gregor Rosinger (Rosinger Group), Dietrich Bock (Dr. Bock industries) und Eduard Berger (Wiener Privatbank)

## ROADSHOW UND BOOKBUILDING-PHASE

Je nach Gestaltung des Zeitplans der Roadshow kann man auch vor dem Bookbuilding mit dem Pre-Marketing beginnen. Mit der erarbeiteten Equitystory und den Research Reports wird zunächst versucht institutionelle Anleger für die Abnahme von großen Aktienpaketen zu interessieren. Gefolgt wird das Pre-Marketing von der Bookbuilding-Phase, in der das Ziel ist, gemeinsam mit dem Vorstand des Aktien emittierenden Unternehmens in Roadshows mögliche Aktienkäufer zu begeistern und deren Feedback auszuwerten. Die Zuteilung der Aktien und die endgültige Festlegung des Emissionspreises - wenn das nicht bereits vorher geschehen ist - erfolgt erst nach Schließung der Order-Bücher. Jener nun festgelegte Preis muss anschließend in den Börsenprospekt nachgetragen werden. Anschließend werden die gezeichneten Aktien in das Handelsregister/Firmenbuch eingetragen. Der Börsenstart erfolgt nach Zusendung des abschließend genehmigten freigegebenen Wertpapierprospektes an die Börse und nach erfolgreichem Abschluss des vorbereiteten Prozesses. Mit der sogenannten Erstnotierung wird die Aktie erstmals an der Börse gehandelt. Danach kommt oftmals ein gesondert beauftragtes Finanzinstitut zum Einsatz, welches die Aufgabe des Designated Sponsors/Market Makers übernimmt um die Aktie liquide und handelbar zu halten.

## РОУД-ШОУ И ЭТАП РЕГИСТРАЦИИ ЗАЯВОК

В зависимости от графика проведения роуд-шоу предварительное размещение акций можно начать и до начала регистрации заявок. С помощью разработанной инвестиционной истории и аналитических отчетов сначала можно попытаться вызвать интерес институциональных инвесторов к приобретению крупных пакетов акций. После предварительного размещения акций следует этап регистрации заявок, целью которого является совместно с правлением компании, выпускающей акции, в рамках роуд-шоу заинтересовать возможных покупателей акций и проанализировать их отзывы. Распределение акций и окончательное определение эмиссионной цены – если это еще не было сделано прежде – осуществляется только после формирования книги заявок. Затем эта установленная цена должна быть внесена в биржевой проспект. После этого осуществляется регистрация подписанных акций в Торговом реестре/реестре юридических лиц. Биржевые торги начинаются после отправки окончательно согласованного и утвержденного проспекта ценных бумаг на биржу и после успешного завершения подготовленного процесса. Акция впервые предлагается на продажу на бирже в день так называемого первичного листинга. После этого нередко прибегают к услугам отдельно уполномоченного финансового учреждения, которое берет на себя функции назначенного спонсора/маркетмейкера и обеспечивает, чтобы акция сохраняла ликвидность и имела хождение.

## ROADSHOW AND BOOK BUILDING PHASE

Depending on the schedule of the roadshow, it is also possible to start with the pre-marketing before the book building. The equity story and the research reports which have been developed are initially used to try and generate interest among institutional investors for the purchase of large share packages. The pre-marketing is followed by the book building phase with the aim of impressing potential stock buyers and evaluating their feedback together with the board of management of the share-issuing company at roadshows. Shares are allocated and the final issue price is determined - if this has not been done already - only after the order books have been closed. Any price which is now determined must then be added to the stock exchange prospectus. The subscribed shares are subsequently entered into the commercial register/companies' register. The IPO will start after the definitively authorised and approved securities prospectus has been sent to the stock exchange and after the successful completion of the prepared process. The share will be traded on the stock exchange for the very first time with the initial listing. A separately commissioned financial institution is often employed to take on the task of designated sponsor/market maker to ensure the share stays afloat and tradeable.

**DR. BOCK INDUSTRIES AG – EIN MEMBER IM „ROSINGER GLOBAL INVESTMENTS INDEX“**

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО DR. BOCK INDUSTRIES AG – ЧЛЕН ROSINGER GLOBAL INVESTMENTS INDEX**

**DR. BOCK INDUSTRIES AG – A MEMBER OF THE ROSINGER GLOBAL INVESTMENTS INDEX**

Am 14. Juli 2016 (Tag der Erstnotierung) wurden die Aktien der Dr. Bock Industries AG in den „Rosinger Global Investments Index“ aufgenommen, nachdem zuvor unter der Federführung der Rosinger Group die komplexe Dr. Bock Unternehmensgruppe in eine Aktiengesellschaft umgegründet sowie deren Aktien erfolgreich im MTF Markt der Wiener Börse gelistet wurden. Berater und Dr. Bock Industries Aktionär Gregor Rosinger lobte mehrmals die exzellente Gesprächsbasis, Zusammenarbeit und Koordination zwischen dem Rosinger Team, der Wiener Börse sowie sämtlichen weiteren involvierten Personen.

Die Dr. Bock Industries AG besitzt Fabriken in der Ukraine, Rumänien, Italien und Deutschland und beschäftigt insgesamt mehr als 1.800 Mitarbeiter. Kürzlich wurde auch eine Bulgarische Tochterfirma gegründet. Der Produktfokus des Textilunternehmens liegt insbesondere bei Hosen.

Die Wertschöpfungskette reicht vom technischen Textildesign, über weitgehend automatisierte Herstellung bis hin zu speziellen Oberflächenbehandlungen und/oder Spezialwaschungen. Wesentliche Pluspunkte des Unternehmens sind die qualitative Herstellung in Europa, Einhaltung hoher Standards, schnelle Lieferzeiten, rasches „Time to Market“ sowie ein breites Kundenportfolio bekannter Premium- und Luxus-Brands.

14 июля 2016 года (дата первичного листинга) акции компании Dr. Bock Industries AG были приняты в Rosinger Global Investments Index, после того как под руководством Rosinger Group вся группа компаний Dr. Bock была реорганизована в акционерное общество, и его акции были успешно размещены на рынке MTF Венской фондовой биржи. Консультант и акционер компании Dr. Bock Industries Грегор Розингер неоднократно позитивно отметил превосходную базу для переговоров, сотрудничество и координацию между представителями компании Rosinger, Венской фондовой биржей, а также всеми остальными задействованными лицами.

Компания Dr. Bock Industries AG владеет фабриками на Украине, в Румынии, Италии и Германии и обеспечивает работой в общей сложности более 1 800 сотрудников. Недавно была основана дочерняя компания в Болгарии. Основным продуктом производства текстильного предприятия являются брюки.

Цепочка создания стоимости охватывает технический дизайн текстиля, в значительной степени автоматизированное производство и специальную обработку поверхности и/или специальную промывку. В числе важных преимуществ компании – качественное производство в Европе, соблюдение высоких стандартов, быстрые сроки поставки, быстрые сроки вывода продукта на рынок, а также обширное клиентское портфолио, включающее в себя люксовые бренды и бренды премиум-класса.

The shares of Dr. Bock Industries AG were incorporated into the Rosinger Global Investments Index on 14 July 2016 (day of the initial listing) after the complex Dr. Bock group had previously been converted into a stock corporation under the leadership of Rosinger Group and its shares had been successfully listed on the MTF market of the Vienna Stock Exchange. On several occasions, the consultant and Dr. Bock Industries shareholder Gregor Rosinger praised the excellent basis for talks, cooperation and coordination between the Rosinger team, the Vienna Stock Exchange and all other people involved.

Dr. Bock Industries AG has factories in the Ukraine, Romania, Italy and Germany and employs more than 1,800 workers in total. A Bulgarian subsidiary was also founded recently. The product focus of the textile company is mainly on trousers.

The value chain ranges from technical textile design and largely automatic production to special surface treatments and/or special washes. The significant advantages of the company are quality production in Europe, compliance with high standards, quick delivery times, rapid time to market and a broad customer portfolio of well-known premium and luxury brands.



## ROSINGER UND SEIN GESCHÄFT MIT DEM OSTEN

Dass Herr Rosinger schon seit jungen Jahren geschäftlich viel im Osten Europas tätig war wissen Sie bereits. Doch wissen Sie auch, dass Herr Rosinger und seine Unternehmensgruppe Ihren aktuellen Hauptfokus auf die CIS Region bzw. die EX-UDSSR Länder hat?

Eines der Aushängeschilder im Bereich Akquisition und Vorevaluation der Kunden dürfen wir Ihnen nun Vorstellen – Frau Yuliya Poyatsyka-Öztürk.

Yuliya wurde am 05. Februar 1980 in Berdjansk (Ukraine, Asowsches Meer) geboren, wo sie aber nur 6 Jahre lebte. Im Jahr 1986 ist Yuliya mit ihren Eltern nach Bila Zerkva, nahe Kiev, umgezogen, wo sie sowohl die Volksschule als auch das Gymnasium, das sie mit Abitur abschloss, besuchte. Im September 1997 ist Yuliya wegen ihres Studiums nach Kiev umgezogen. Von 1997 bis 2001 studierte sie an der Nationalen Linguistischen Universität Kiev in der Dolmetscherfakultät.

Im Oktober 2001 zog Yuliya nach Wien um ihre Deutschkenntnisse zu verbessern. 2002 war sie schon so sehr mit der Sprache vertraut, dass sie einen Test bei der Studienberatung, Berufsberatung im WIFI Wien gemacht hat mit dem Ergebnis dass ihre Stärke im technischen Bereich sei wobei die optimale Richtung die Automatisierungstechnik war. Sie besuchte die Fachhochschule Technikum Wien mit den Studiengang „Mechatronik Robotik“ und schloss 2009 ihr Studium mit der Sponision zum Dipl. Ing (FH) erfolgreich ab.

Kurz zu den Schwerpunkten der Ausbildung

## РОЗИНГЕР И ЕГО БИЗНЕС СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОГО БЛОКА

Вы уже знаете, что г-н Розингер еще со времен своей молодости ведет активную коммерческую деятельность в Восточной Европе. Но знаете ли Вы, что в настоящее время основное внимание г-на Розингера и его группы компаний направлено на государства СНГ/страны бывшего СССР?

Мы бы хотели представить Вам специалиста в области привлечения и предварительной оценки клиентов – г-жу Юлию Пояцыка-Оцюрк.

Юлия родилась 5 февраля 1980 года в Бердянске (Украина, Азовское море), где она жила всего 6 лет. В 1986 году Юлия вместе с родителями переехала в город Беляя Церковь недалеко от Киева, где она училась в начальной школе, а затем в гимназии, после окончания которой получила аттестат зрелости. В сентябре 1997 года из-за учебы Юлия переехала в Киев. С 1997 по 2001 г. она училась в Киевском национальном лингвистическом университете на переводческом факультете.

В октябре 2001 года Юлия переехала в Вену, чтобы совершенствовать свои знания немецкого языка. В 2002 году она уже настолько хорошо владела языком, что в рамках консультации по выбору учебного заведения/профессии в венском Институте содействия экономике (WIFI) она сдала тест, в результате которого было установлено, что ее сильные стороны находятся в области техники, при этом оптимальным направлением является техника автоматизации. Она посещала Венский университет прикладных наук (Fachhochschule Technikum Wien) по специальности «Мехатроника и робототехника», и в 2009 году успешно завершила обучение получением диплома и присвоением ученой степени «дипломированный инженер»

## ROSINGER AND HIS BUSINESS WITH THE EAST

You already know that Mr Rosinger has been doing a significant amount of business in Eastern Europe since his youth. But do you also know that Mr Rosinger and his group of companies is currently focusing on the CIS region and the countries of the former Soviet Union?

Now it is time to introduce to you one of the figureheads when it comes to acquiring and pre-evaluating customers – Yuliya Poyatsyka-Öztürk.

Yuliya was born on 5 February 1980 in Berdiansk (Ukraine, Sea of Azov), but she only lived there for six years. Yuliya moved to Bila Tserkva, near Kiev, with her parents in 1986 where she went to primary school and secondary school and passed her school leaving examination. Yuliya moved to Kiev in September 1997 because of her studies. She studied at the National Linguistic University of Kiev from 1997 to 2001 in the faculty of interpreting.

Yuliya moved to Vienna in October 2001 to improve her German skills. By 2002 she was already so familiar with the language that she took a test in student and career guidance at the WIFI Vienna and the result was that her strengths lie in the technical field, optimally with a focus on automation technology. She attended the degree course in Mechatronics and Robotics at the University of Applied Sciences Technikum Wien and successfully completed her studies in 2009, graduating as an engineer.

Brief overview of the focal points of the training

Technical: Mechatronics methods and systems

Intelligent manufacturing systems and digital factory

Service robotics, mobile robotics, industrial robotics

Production planning and plant construction

Commercial: company management and project management

Planning and controlling

Project management

Order processing

The degree course was very practical.

During the period between September 2006 and December 2006, she worked as an intern responsible for SPS programming and creating an extension module for laser welding systems at the company Arnold in Ravensburg, Germany.

Yuliya wrote her diploma thesis from 2006-2007 on the subject of jigless welding with the help of the production process, logistics, parts flow verification, sensors



Technisch: Mechatronische Methoden und Systeme  
Intelligent Manufacturing Systems und Digitale Fabrik  
Servicerobotik, Mobilrobotik, Industrierobotik

Produktionsplanung und Anlagebau  
Kaufmännisch: Unternehmensführung und Projektmanagement  
Planung und Controlling  
Projektmanagement  
Auftragsbearbeitung

Das Studium war sehr praxisorientiert.  
Im Zeitraum von September 2006 bis Dezember 2006 war sie als Praktikantin in der SPS Programmierung und in der Erstellung eines Erweiterungsmoduls für Laserschweißanlagen bei der Fa. Arnold, Ravensburg, Deutschland tätig.

Von 2006 -2007 machte Yuliya ihre Diplomarbeit über das Thema „Vorrichtungloses Schweißen“ mit Unterstützung des Fertigungsablaufes, Logistik, Überprüfung des Teileflusses, Sensorik und Greifwerkzeuge, 3-D Simulation der Roboterzelle, Analyse der Wirtschaftlichkeit bei der Fa. Pöttinger/ Österreich – Fa. Motoman Deutschland (heute Yaskawa-Konzern). Im Jahr 2007 sollte Yuliya mit dem Studium und der Diplomarbeit fertig sein, aber wegen administrativen Gründen (die Ergebnisse für Ihre Diplomarbeit konnten zum ausgemachten Termin nicht geliefert werden), sollte sie nicht nur ihre Diplomarbeit in nächsten Jahr abgeben sondern auch das Thema wechseln.

Bei Center Communication Systems wurde ihr ein neues Thema für ihre Diplomarbeit versprochen. Von 2007 bis 2010 war sie bei Center Communication Systems, 1210 Wien als Testingenieur für Statische und Dynamische Tests, Integration, System und Abnahme Test, Requirements Engineering, Konfiguration Management, Test Automatisierung. Begleitung des Testvorganges während der Zertifizierung und Zulassungsphase beschäftigt.

Die Diplomarbeit bei Center Communications Systems hatte das Thema: Konzeptionierung und Umsetzung einer automatisierten Testumgebung für hochkomplexe Embedded Produkte anhand eines GSM-R Zugfunkgerätes.

2009 erfolgte die Diplomprüfung an der FH Technikum Wien Studiengang Mechatronik Robotik.

Als Yuliya ihr Ziel erreicht hat „Frau Dipl. Ing (FH)“ geworden zu sein und den Studiengang Mechatronik Robotik erfolgreich absolvierte, war sie wieder für etwas „Neues“ bereit. Im Jahre 2010 hatte sie einige Vorstellungsgespräche gehabt. Yuliyas Entscheidung fiel für Test Management (Software Test) für Technische, Energetische oder Finanzbranche (Meldewesen, Bankwesen).

– Dipl. Ing (FH).  
Kortoko об основных направлениях образования

Техническое образование: Мехатронные методы и системы

Интеллектуальные производственные системы и цифровая фабрика

Сервисная робототехника, мобильная робототехника, промышленная робототехника

Планирование производства и производство промышленных установок

Коммерческое образование: Управление предприятием и проектный менеджмент

Планирование и контроллинг

Проектный менеджмент

Обработка заказов

Учеба имела большую практическую направленность.

В период с сентября по декабрь 2006 года она была практиканткой в фирме Arnold, Германия, и в рамках стажировки занималась ПЛК-программированием и созданием модуля расширения для установки лазерной сварки.

С 2006 по 2007 г. Юлия занималась подготовкой к защите дипломной работы на тему «Роботизированная сварка», включающей в себя поддержку производственного процесса, логику, проверку потока деталей, сенсорную технику и захватывающие устройства, 3-D моделирование роботизированного модуля, анализ экономической эффективности, в фирмах Pöttinger/ Австрия – Motoman Германия (в настоящее время – концерн Yaskawa). В 2007 году Юлия должна была завершить обучение и подготовку дипломной работы, однако по административным причинам (результаты для ее дипломной работы к согласованному сроку не могли быть готовы) ей пришлось не только перенести сдачу дипломной работы на следующий год, но и изменить тему.

В компании Center Communication Systems Юлия была обещана новая тема для ее дипломной работы. С 2007 по 2010 г. во время сертификации и фазы допуска она работала в компании Center Communication Systems, 1210 Вена, в качестве инженера-тестировщика по проведению статического и динамического тестирования, интеграционного, системного и приемного тестирования, а также занималась разработкой технических требований, конфигурационным управлением, автоматизацией тестирования и сопровождением процесса тестирования.

Тема дипломной работы в компании Center Communications Systems была следующей: Концептуальное проектирование и реализация автоматизированной среды тестирования высококачественной смонтированной продукции на основе устройства поездной радиосвязи GSM-R.

В 2009 году в Венском университете прикладных наук состоялась защита диплома по специальности «Мехатроника и робототехника».

Добившись своей цели – присвоения ученой степени «г-жа дипл. инж. (FH)» и успешного завершения обучения по специальности «Ме-

and gripping tools, 3D simulation of the robot cell and profitability analysis at Pöttinger/Austria – Motoman Deutschland (currently Yaskawa Group). Yuliya was supposed to be finished with her degree and thesis by 2007, but she had to submit her thesis in the following year and also change topic for administrative reasons (the results of her thesis could not be delivered on the agreed date).

Center Communication Systems promised her a new topic for her thesis. She was a test engineer for static and dynamic tests, integration, system and acceptance tests, requirements engineering, configuration management and test automation at Center Communication Systems, 1210 Vienna, from 2007 to 2010. She helped with the test procedure during the certification and approval phase.

The theme of the diploma thesis at Center Communications Systems was: Conceiving and implementing an automated test environment for highly complex embedded products using a GSM-R train radio device.

She took the diploma examination in mechatronics and robotics at the University of Applied Sciences Technikum Wien in 2009.

When Yuliya had achieved her goal of becoming an engineering graduate and had successfully completed the course in mechatronics and robotics, she was once again ready for something new. She had a few interviews in 2010. Yuliya decided in favour of test management (software test) for the technical, energy and financial sector (reporting system, banking).

She opted intuitively for the financial sector.

She worked at SmartStream Technologies GmbH in Vienna as a quality assurance officer from 2010 to 2013. Her tasks were related to the software test reporting system: test planning, requirements engineering, creating test cases based on requirements (derivation of customer requirements, banking laws and Basel regulations), test implementation, test evaluation, documentation, reporting, close cooperation with development and customers.

In 2012, a former colleague asked Yuliya whether she had connections with companies as he was looking for potential waste treatment orders, and within a month she had actually found a customer in the Ukraine for him. The Ukrainian company wanted to build a biogas plant in Eastern Ukraine. This was a topic close to her heart as it related to plant construction and this was the reason why she volunteered for Ukrainian – German translation during negotiations. The talks revealed that this company required funding. At

Intuitiv hat sie sich für Finanzbranche entschieden.

Von 2010 bis 2013 arbeitete sie bei SmartStream Technologies GmbH in Wien als Quality Assurance. Ihre Aufgaben lagen auf dem Meldewesen Software Test: Testplanung, Requirements Engineering, Testfälle Erstellung aufgrund der Anforderungen (Ableitung von Kundenanforderungen, Bankwesengesetze sowie Basel Regulierungen), Testdurchführung, Testbewertung, Dokumentation, Berichterstellung, enge Zusammenarbeit mit der Entwicklung und Kunden.

In 2012 fragte ein alter Ex-Arbeitskollege ob Yuliya in den Ukraine Kontakte zur Unternehmen habe, da er nach möglichen Aufträgen im Bereich Abfallbearbeitung suchte. Innerhalb eines Monats hatte sie tatsächlich für ihn einen Kunden in der Ukraine gefunden. Das ukrainische Unternehmen wollte eine Biogasanlage in der Ostukraine bauen. Das Thema lag ihr nah, schließlich ging es um den Anlagebau, deswegen hat sie sich damals gerne für die Ukrainisch – Deutsche Übersetzung im Zuge der Verhandlungen gemeldet. Während des Gesprächs wurde festgestellt, dass dieses Unternehmen eine Finanzierung brauchte. Sie dachte damals naiv „ok, Auftrag habe ich nun gefunden – jetzt muss ich noch Investor finden“....

Das war der Anfang für den Kontakt zur Rosinger Gruppe...

Im Jahre 2012 hat Yuliya neben ihrer Tätigkeit bei SmartStream ein Gewerbe als Handelsagent angemeldet und mit der Rosinger Group eine Kooperationsvereinbarung unterschrieben. Ihr erster möglicher Kunde war ein Tiefkühl-Lebensmittelproduzent aus der Ukraine aus ihrer Heimatstaat Bila Zerkva. [http://www.rosinger-gruppe.de/fileadmin/user\\_upload/temp/\\_2012\\_Forbes\\_Ukraine.pdf](http://www.rosinger-gruppe.de/fileadmin/user_upload/temp/_2012_Forbes_Ukraine.pdf)

Leider wurde aus dem Projekt nichts da kurz nach Mandats-Vertragsabschluss mit der Rosinger Gruppe ein Brand in einer der Fabriken ausbrach und alles zerstörte.

Bereits ein Jahr später - als Yuliya ihr Team aufgebaut hatte - gab es im März 2013 ihren ersten Erfolg zusammen mit der Rosinger Group. Seit 2013 ist Yuliya nun Selbständig und zwar als Selbständige Partnerin der Rosinger Group, die genaue Bezeichnung heißt „Director of Client Acquisition CIS“.

Gemeinsamt mit Ihren Teammitgliedern Sergii Parkhomenko (Kiev, Ukraine) und Marina Mikhailova (St. Petersburg, Russland), sowie seit 2016 Irina Bufatina-Kniazieva (Kiev, Ukraine) und Andreas Mierau (der von Deutschland aus agiert) machen sie Akquisition von Neukunden für die Rosinger Group. Yuliya und ihr Team suchen und evaluieren Projekte

хатроника и робототехника», – она снова была готова к покорению новых высот. В 2010 году она приняла участие в нескольких беседах. Выбор Юлии пал на управление тестированием (тестирование ПО) для технической, энергетической или финансовой отраслей (регуляторная отчетность, банковское дело). Интуитивно она приняла решение в пользу финансовой отрасли.

С 2010 по 2013 г. Юлия работала в компании SmartStream Technologies GmbH в Вене в качестве специалиста по контролю качества. В круг ее задач входило тестирование программного обеспечения для регуляторной отчетности: планирование тестирования, разработка технических требований, разработка вариантов тестов в соответствии с требованиями (определение требований клиентов, законы о банковской деятельности, а также базельские регуляторные нормы), проведение тестирования, оценка результатов тестирования, документирование, составление отчетов, тесное сотрудничество с отделом разработок и клиентами. В 2012 году бывший коллега поинтересовался, нет ли у Юлии связей с компаниями на Украине, так как он находится в поисках возможных заказов в области переработки отходов. В течение одного месяца она действительно нашла для него клиента на Украине. Украинская компания хотела построить в Восточной Украине биогазовую установку. Эта тема была ей близка, ведь речь шла о производстве промышленных установок, поэтому она с удовольствием взялась за украинско-немецкий перевод во время переговоров. В ходе беседы выяснилось, что эта компания нуждается в финансировании. Тогда она наивно подумала: «Хорошо, заказ я нашла – теперь нужно еще найти инвестора»...

Это было началом взаимодействия с группой Rosinger...

В 2012 году Юлия наряду со своей деятельностью в компании SmartStream зарегистри-

the time she was naive and thought “ok, I have found an order – now I have to find an investor”....

This was the beginning of her contact with the Rosinger Group...

In addition to her work at SmartStream, Yuliya registered a business as a commercial agent and signed a cooperation agreement with Rosinger Group in 2012. Her first potential customer was a frozen food producer from the Ukraine from her native city Bila Tserkva. [http://www.rosinger-gruppe.de/fileadmin/user\\_upload/temp/\\_2012\\_Forbes\\_Ukraine.pdf](http://www.rosinger-gruppe.de/fileadmin/user_upload/temp/_2012_Forbes_Ukraine.pdf)

Unfortunately, the project didn't come to fruition, as shortly after the mandate agreement was concluded with the Rosinger Group, a fire broke out in one of the factories and destroyed everything.

One year later - when Yuliya had built up her team - she achieved her first success together with the Rosinger Group in March 2013. Yuliya has now been self-employed since 2013 as an independent partner of the Rosinger Group; her exact job title is Director of Client Acquisition CIS. She acquires new customers for the Rosinger Group together with her team members Sergii Parkhomenko (Kiev, Ukraine) and Marina Mikhailova (St. Petersburg, Russia) and since 2016 Irina Bufatina-Kniazieva (Kiev, Ukraine) and Andreas Mierau (who works from Germany). Yuliya and her team look for and evaluate projects (or initial documents) from Russia, Ukraine and other CIS countries, but also some projects from companies in the EU. This work also involves marketing activities: taking part in thematic forums, trade fairs and events, issuing press releases to the media in the target region for a particular event, etc.

As part of her work for the Rosinger



(bzw. Erstunterlagen) aus Russland, Ukraine und anderen CIS Ländern, teilweise aber auch von Unternehmen aus EU Ländern.

Zur Tätigkeit gehören auch Marketing Maßnahmen: Teilnahme an thematischen Foren, Messen und Events, anlassbezogen sorgen sie für die entsprechende Presse Mitteilungen an die Presse in der Zielregion, usw.

Im Rahmen der Tätigkeit für die Rosinger Group hat Yuliya endlich ihre angestrebten Fachkenntnisse im technischen und kaufmännischen Bereich gemeinsam mit den Sprachkenntnissen verbinden können. Sie hat viel Spaß an der Tätigkeit und versteht sich exzellent mit der Familie Rosinger sowie ihren projektbezogenen Ansprechpartnern. Insbesondere gefällt ihr, dass neue individuelle Finanzlösungen für Unternehmen angeboten werden, die teilweise maßgeschneidert von Gregor Rosinger entwickelt wurden bzw. werden, mit der Ziel das Wachstum und die Expansion



der Unternehmen voranzutreiben.

Wie verläuft nun ein Akquisitions-Prozess und wie kommt das kapitalsuchende Unternehmen zu seiner Finanzierung? – Im Schnelldurchlauf:

Als ersten Schritt wird das Projekt z.B. von Yuliya und ihrem Team vorevaluiert, erste Zahlen und Präsentationen vom Unternehmen werden angefordert und mit Herrn Rosinger alleine vorbesprochen.

Erkennt Herr Rosinger einen möglichen Lösungsansatz und/oder findet er das Projekt spannend und umsetzbar kommt es zum Akquisitionsgespräch in Wien in Rosingers Räumlichkeiten.

Sofern sich nach dem Akquisitionsge-

prozesses der Unternehmerin Yuliya die Möglichkeit eröffnet, ihre langjährige Tätigkeit als Geschäftsführerin in der Rosinger Group zu verlassen und sich selbstständig zu machen. Sie hat sich für die Gründung einer eigenen Unternehmensgruppe entschieden und hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Spätestens im März 2013 hat Yuliya eine eigene Firma gegründet. Sie hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Yuliya hat sich für den Namen „Rosinger Group“ entschieden. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen. Ihre erste Aufgabe war es, die Rosinger Group als Geschäftspartnerin zu gewinnen.

Group, Yuliya has finally been able to combine her technical and commercial expertise with her language skills. She enjoys her work and gets on very well with the Rosinger family and her project-related partners. She particularly likes the fact that new customised financial solutions are offered for companies which have been or are developed and partially tailored by Gregor Rosinger with the aim of driving the growth and the expansion of the company.

How does an acquisition process work and how does the capital-seeking company get its financing? – here is a quick overview: The first step involves, for example, the project being pre-evaluated by Yuliya and her team, the first figures and presentations are requested by the company and discussed in advance with Mr Rosinger alone.

If Mr Rosinger recognises a potential solution and/or finds the project exciting and workable, acquisition negotiations are held at Rosinger's premises in Vienna.

If the capital-seeking entrepreneur and the Rosinger Group agree on a general interest in a collaboration for the project with the defined objectives such as the volumes of the capital requirement and the schedule and then also reach an agreement on the parameters of the mandate agreement between the capital-seeking company and the in-house corporate finance company of the Rosinger Group, this will result in a mandate being issued by the entrepreneur. The new customer then requests detailed documents to be able to produce an information memorandum for the relevant financial project (EK, FK, IPO...) – this project phase lasts at least one to two months depending of the delivery and quality of the documents.

After approval has been received from the customer, this memo will be sent to the financial institutions, funds, pension funds, etc. on the short list which have been pre-evaluated (and also approved by the customer).

If one of the candidates is interested in the memorandum, this results in extensive e-mail communication, numerous telephone conferences, meetings with the board of management and then onto LOI. The transaction is finally concluded after successfully completing a due diligence test performed by the potential investor and reaching an agreement on all necessary parameters and contract details.

spräch der kapitalsuchende Unternehmer und die Rosinger Group über ein grundsätzliche Interesse der Zusammenarbeit bezüglich des Projektes mit den definierten Zielen wie Volumina des Kapitalbedarfes und Zeitplan einig sind und danach auch Übereinstimmung bei den Parametern des Mandatsvertrages zwischen Kapitalsuchendem Unternehmen und dem konzerneigenen Corporate Finance Unternehmen der Rosinger Group erzielt werden konnte kommt es zur Mandatierung durch den Unternehmer.

Nun werden detaillierte Unterlagen vom neuen Kunden angefordert um ein Informationsmemorandum für das jeweilige Finanzprodukt (EK, FK, IPO...) erarbeiten zu können – diese Projektphase dauert je nach Zulieferung und Qualität der Unterlagen nicht unter ein bis zwei Monate.

Nach Freigabe durch den Kunden wird dieses Memorandum an die auf der Short-List befindlichen vorevaluierten (und ebenfalls vom Kunden freigegebenen) institutionellen Finanzhäuser, Fonds, Pensionskassen, usw. gesendet.

Ist einer der Kandidaten interessiert am gesendeten Memorandum kommt es in der Folge zu intensivem Emailverkehr, mehreren Telefonkonferenzen, Meetings mit dem Board of Management und anschließend zum LOI.

Nach erfolgreichem Abschluss einer Due Diligence-Prüfung durch den potentiellen Kapitalgeber sowie Einigung auf alle erforderlichen Parameter und Vertragsdetails folgt der endgültige Abschluss der Transaktion.

Entweder entscheidet sich der Investor für ein oder mehrere Projekte, oder er entscheidet sich für ein Projekt und/oder sichtet weitere Projekte an. Wenn ein Investor ein Projekt als interessant und/oder realisierbar ansieht, wird er dies dem Unternehmen mitteilen. Wenn ein Investor ein Projekt als interessant und/oder realisierbar ansieht, wird er dies dem Unternehmen mitteilen.

Wenn ein Investor ein Projekt als interessant und/oder realisierbar ansieht, wird er dies dem Unternehmen mitteilen. Wenn ein Investor ein Projekt als interessant und/oder realisierbar ansieht, wird er dies dem Unternehmen mitteilen. Wenn ein Investor ein Projekt als interessant und/oder realisierbar ansieht, wird er dies dem Unternehmen mitteilen.

Jetzt u. des neuen Kunden werden detaillierte Unterlagen vom neuen Kunden angefordert um ein Informationsmemorandum für das jeweilige Finanzprodukt (EK, FK, IPO...) erarbeiten zu können – diese Projektphase dauert je nach Zulieferung und Qualität der Unterlagen nicht unter ein bis zwei Monate.

Nach Freigabe durch den Kunden wird dieses Memorandum an die auf der Short-List befindlichen vorevaluierten (und ebenfalls vom Kunden freigegebenen) institutionellen Finanzhäuser, Fonds, Pensionskassen, usw. gesendet.

Ist einer der Kandidaten interessiert am gesendeten Memorandum kommt es in der Folge zu intensivem Emailverkehr, mehreren Telefonkonferenzen, Meetings mit dem Board of Management und anschließend zum LOI.

Nach erfolgreichem Abschluss einer Due Diligence-Prüfung durch den potentiellen Kapitalgeber sowie Einigung auf alle erforderlichen Parameter und Vertragsdetails folgt der endgültige Abschluss der Transaktion.

