

SIX

IPO- GUIDE

Aufbruch
zum Gipfel



INHALT

Das Abenteuer beginnt

#1

Vielfältige Vorteile

#2

Die Phasen des IPO-Prozesses

#3

Alternative Kotierungsarten

#4

Professionelle Partner an Ihrer Seite

#5

Eine überzeugende Equity Story ist entscheidend

#6

Der Prospekt steht im Mittelpunkt

#7

Wahl des richtigen Börsenplatzes

#8

Massgeschneiderte Kotierungsstandards

#9

IPO-Erfolgsfaktoren

#10

Die Rolle von ESG bei IPOs

#11

Unterstützung durch SIX

IPO-Checkliste

Glossar

Seite 5	Seite 7	Seite 13	Seite 15	Seite 19	Seite 22	Seite 25	Seite 27	Seite 31	Seite 34	Seite 37
---------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------



DAS ABENTEUER BEGINNT

Der Gang an die Börse, das IPO, ist eine wichtige Entscheidung und ein Meilenstein für jedes Unternehmen, seine Aktionäre und das beteiligte Management-Team. Mit einem IPO an einer renommierten Börse wie SIX Swiss Exchange kann Ihr Unternehmen ein klares Bekenntnis zu Transparenz abgeben, Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen und seinen Bekanntheitsgrad bei Kunden, Lieferanten, Mitarbeitenden, Banken, Investoren und Medien steigern.

Diese Broschüre führt Sie durch die wichtigsten Phasen eines Börsengangs. Sie richtet sich in erster Linie an Unternehmer, Gründer, C-Level-Vertreter, Aktionäre und Entscheidungsträger privater Unternehmen, die ihr Unternehmen mit einem IPO/einer Kotierung an der Schweizer Börse auf die nächste Stufe heben wollen.

Ein Börsengang kann für Sie in folgenden Situationen von besonderem Interesse sein:

- Sie wünschen sich einen effizienten, kontinuierlichen Zugang zu Kapital.
- Sie erwägen einen (teilweisen) Ausstieg für sich als Aktionär und Ihre langfristigen Investoren.
- Sie suchen nach Möglichkeiten, Ihre Bilanzstruktur zu optimieren oder Ihre finanzielle Flexibilität zu erhöhen.
- Sie möchten Ihren Anlegern Liquidität und die Möglichkeit bieten, die Aktien des Unternehmens täglich zu handeln.
- Sie suchen Zugang zu neuen Investoren (z. B. zu institutionellen Anlegern), um Ihre Aktionärsbasis zu erweitern und zu internationalisieren.
- Sie wollen das Profil und die Marke Ihres Unternehmens stärken.
- Sie wollen neue Talente gewinnen und wichtige Mitarbeitende an das Unternehmen binden.
- Sie suchen eine Nachfolgelösung (z. B. für Ihr Familienunternehmen).

Was auch immer der Grund für Ihren Börsengang sein mag, er wird ein Wendepunkt sein und Ihrem Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnen. Der Weg dorthin wird in vielerlei Hinsicht ein aufregendes, wertvolles und lohnendes Unterfangen sein, sofern er gut vorbereitet und mit den richtigen Partnern an Ihrer Seite angegangen wird.





#1 VIELFÄLTIGE VORTEILE

Ein Börsengang ist weit mehr als eine hervorragende Wachstumsmöglichkeit für ein Unternehmen. Er bietet Unternehmen in verschiedenen Entwicklungsstadien und mit unterschiedlichen Bedürfnissen die Möglichkeit, sich für die Zukunft aufzustellen und das Geschäft weiter voranzutreiben.

Mit einem Börsengang an einer anerkannten und renommierten Börse wie SIX Swiss Exchange kann ein Unternehmen ein klares Bekenntnis zu Transparenz ablegen und insbesondere von folgenden Vorteilen profitieren:

→ ZUGANG ZU KAPITAL

- Direkter und kontinuierlicher Zugang zu Eigenkapital (und Fremdkapital) für organisches und/oder anorganisches Wachstum, das nicht durch bestehende Aktionäre oder andere Finanzierungsquellen gedeckt werden kann oder soll
- Höherer Grad an finanzieller Flexibilität ¹

→ EIGENTUMSVERHÄLTNISSE UND KONTROLLE

- Mögliche Nachfolgeregelung, wenn Aktionäre aus dem Unternehmen aussteigen oder ihre Beteiligung verringern wollen
- Verbreiterung bzw. Diversifikation des Aktionariats, was zu einer Verringerung von Abhängigkeiten führt
- Handelbarkeit: Bereitstellung eines liquiden Marktes für den Handel von Aktien

¹ Z.B. durch die Aufnahme von neuem Eigenkapital bis zu 20 % des bereits ausgegebenen Aktienkapitals alle 12 Monate, ohne dass ein Prospekt gemäss dem Schweizer Bundesgesetz über Finanzdienstleistungen (FIDLEG) veröffentlicht werden muss.

→ **FINANZ- UND BILANZSTRUKTUR**

- Verringerung der Fremdfinanzierung bzw. Stärkung der Eigenkapitalquote
- Aktien als Akquisitionswährung bei Übernahmen (statt oder ergänzend zu Barabgeltungen)

→ **MOTIVATION DES PERSONALS UND FÖRDERUNG DER LOYALITÄT**

- Bessere Voraussetzungen, um qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen, zu halten und zu vergüten
- Anreize für Schlüsselpersonen mithilfe von langfristigen Beteiligungsplänen
- Investitionsmöglichkeiten für das Management, die Mitarbeitenden, Kunden, die Öffentlichkeit oder andere Stakeholder

→ **ÖFFENTLICHKEITSARBEIT UND GOVERNANCE**

- Verbesserte Informationsverfügbarkeit und Effizienz (verringerte Überwachungsaktivitäten für Eigentümer aufgrund regelmässiger Berichterstattungspflichten)
- Transparenz und Vertrauen durch das Aufzeigen von Ambitionen und langfristigen Zielen
- Erhöhung der Glaubwürdigkeit und Bekanntheit der Marke
- Verbesserte Sichtbarkeit durch Research-Abdeckung und die Aufnahme in Indizes

VERPFLICHTUNGEN

Ein Börsengang stellt ein Unternehmen und sein Management vor neue Herausforderungen, insbesondere im Hinblick auf die Beziehungen zu den Anlegern, die erhöhten Transparenzanforderungen und die Offenlegungspflichten. Wenn ein Unternehmen bereit ist, sich diesen Herausforderungen zu stellen und die dafür erforderlichen Ressourcen aufzubringen, kann ein Börsengang das Unternehmen auf eine neue Ebene bringen und ihm dabei helfen, sein volles Potenzial zu entfalten.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Ein Börsengang bietet Unternehmen viele Vorteile und Möglichkeiten, insbesondere den Zugang zu Kapital, eine Ausstiegsoption für bestehende Aktionäre, die Möglichkeit, Talente zu gewinnen und zu halten, sowie mehr Transparenz und Glaubwürdigkeit.

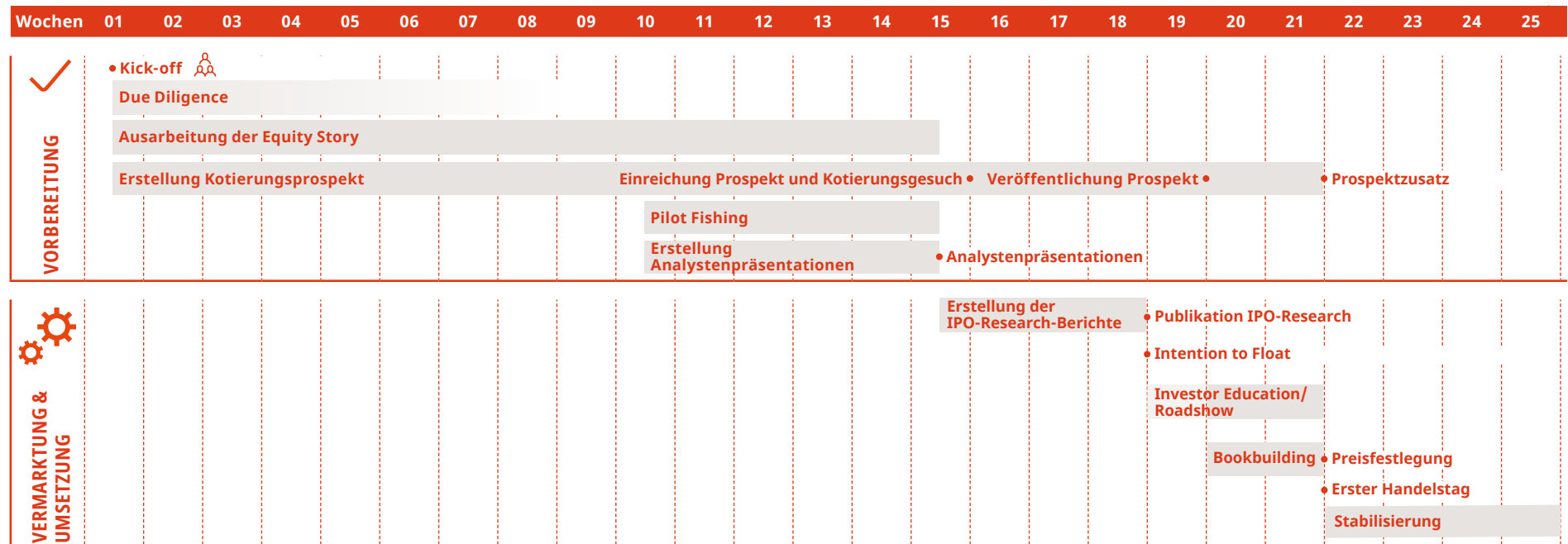


#2

DIE PHASEN DES IPO-PROZESSES

Unter IPO versteht man den Prozess, in dessen Rahmen ein privat geführtes Unternehmen seine Aktien zum ersten Mal öffentlich an einer Börse kotiert. In aller Regel umfasst ein IPO die Ausgabe von Primär- und Sekundäraktien sowie eine Mehrzuteilungsoption. Der IPO-Prozess beginnt mit einem Kick-off-Meeting und dauert in der Regel etwa sechs Monate. Unternehmen sollten jedoch schon viel früher ihre Börsenreife prüfen und sicherstellen, dass sie über die richtige Strategie, Unternehmensführung und Rechtsstruktur verfügen sowie eine professionelle Finanzberichterstattung aufweisen.

Der IPO-Prozess kann, wie im folgenden indikativen Zeitplan dargestellt, in zwei Phasen unterteilt werden: die «Vorbereitungsphase» und die «Vermarktungs- und Umsetzungsphase».





→ VORBEREITUNGSPHASE



→ VORBEREITUNGSPHASE

Während der Vorbereitungsphase werden alle relevanten Fragen geklärt und das Unternehmen auf den Börsengang vorbereitet.



1. PRÜFUNG DER BÖRSENREIFE

Ein erfolgreicher Börsengang erfordert seitens des Unternehmens eine gründliche Vorbereitung. Eine klare Strategie und Marktpositionierung, transparente Buchhaltungs- und Controlling-Prozesse sowie ein erfahrenes und vertrauenswürdiges Management mit guter Unternehmensführung sind für einen überzeugenden Investment Case unerlässlich. Darüber hinaus sind die richtige Rechtsform und eine professionelle Finanzberichterstattung von entscheidender Bedeutung. Es ist daher nicht ungewöhnlich, dass Unternehmen umstrukturiert werden, um für einen Börsengang gut gerüstet zu sein.



2. AUSWAHL FACHKUNDIGER BERATER

Bevor ein Unternehmen an die Börse geht, muss es fachkundige Partner finden. Zu den wichtigsten Beratern gehören der Lead Manager (die federführende Bank) und das Bankenkonsortium, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Berater ebenso wie Kommunikationsexperten (siehe [Professionelle Partner an Ihrer Seite](#)). Der frühzeitige Einbezug von Experten ist unerlässlich, da sie das Unternehmen bei der Prüfung der Börsenreife und der Durchführung notwendiger struktureller Änderungen unterstützen können.



3. DURCHFÜHRUNG EINES KICK-OFF-MEETINGS

Im Kick-off-Meeting treffen sich die Unternehmensleitung und die ausgewählten Berater, um spezifische Fragen zu klären und die Zuständigkeiten, den Zeitplan und die Strukturierung des Börsengangs einschliesslich der Angebotsdetails festzulegen.



4. DURCHFÜHRUNG DES DUE-DILIGENCE-PROZESSES

Der Due-Diligence-Prozess ist ein umfassendes Verfahren, mit dem sichergestellt werden soll, dass alle wesentlichen Informationen über das Unternehmen in angemessener Weise ermittelt und offengelegt werden. Er bezieht sich im Wesentlichen auf drei Aspekte: geschäftliche, finanzielle sowie rechtliche/ steuerliche. Während des Due-Diligence-Prozesses konzentrieren sich die Banken auf das Geschäft/ Management und die Anwälte auf rechtliche und steuerliche Aspekte sowie Aspekte der Unternehmensführung (Corporate Governance). Die Wirtschaftsprüfer stellen im Rahmen ihrer Arbeit einen oder zwei Comfort Letter aus.



5. ERSTELLUNG DER EQUITY STORY

Die Equity Story versorgt Analysten, Anlageberater, Investoren, Journalisten und andere Zielgruppen mit den wichtigsten Informationen zum Unternehmen und zeigt insbesondere auf, warum es sich lohnt, in das Unternehmen zu investieren (siehe [» Eine überzeugende Equity Story ist entscheidend](#)).



6. ERSTELLUNG DES PROSPEKTS UND DES KOTIERUNGSGESUCHS

Der Prospekt ist ein formelles Dokument, das bei der Prospektprüfstelle von SIX Exchange Regulation einzureichen ist (siehe [» Der Prospekt steht im Mittelpunkt](#)). Das bei SIX Exchange Regulation eingereichte formelle Kotierungsgesuch enthält eine kurze Beschreibung der Aktien, einen Antrag betreffend den ersten Handelstag, den Nachweis, dass der Emittent über einen von einer Prospektprüfstelle genehmigten Prospekt verfügt, und weitere Unterlagen (siehe [» IPO-Checkliste](#)). Das Kotierungsgesuch ist von einem sogenannten [» anerkannten Vertreter](#) einzureichen.



7. PILOT FISHING

Das Unternehmen führt erste Treffen mit wichtigen Investoren durch, um deren Interesse zu sondieren und abzuschätzen, ob die Equity Story oder die Transaktionsstruktur Änderungen bedürfen.



VERMARKTUNGS- UND UMSETZUNGSPHASE

In der Vermarktungs- und Umsetzungsphase wird die Absicht, an die Börse zu gehen, bekannt gegeben, und die Suche nach Investoren beginnt. Diese Phase endet mit der Festlegung des Emissionspreises und der Aufnahme des Handels.



8. PRÄSENTATIONEN FÜR ANALYSTEN

Die Präsentation der Equity Story vor den Analysten des Bankenkonsortiums ist ein entscheidender Schritt. Gestützt auf die kommunizierten Informationen bewerten die Analysten das Unternehmen und erstellen ihre Research-Berichte.



9. ERHALT DES ZULASSUNGSENTSCHEIDS VOM REGULATORY BOARD

Spätestens 20 Kalendertage nach Einreichung des Kotierungsgesuchs entscheidet das Regulatory Board von SIX Exchange Regulation bzw. dessen Ausschuss für Emittentenregulierung über die Börsenzulassung. Danach kann die Vermarktungs- und Umsetzungsphase des Börsengangs beginnen.



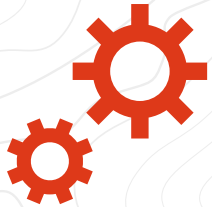
10. BEKANNTGABE DER INTENTION TO FLOAT («ITF»)

Das Unternehmen informiert die Öffentlichkeit über seine Absicht, an die Börse zu gehen. Nach der Bekanntgabe des geplanten Börsengangs, der «Intention to Float», steigt die Aufmerksamkeit für das Unternehmen erheblich.



11. DURCHFÜHRUNG DER INVESTOR EDUCATION

Die Analysten präsentieren den Sales-Abteilungen des Bankenkonsortiums sowie interessierten Investoren als zentrales Verkaufsinstrument die auf der Analystenpräsentation basierenden Research-Berichte. Gestützt auf das Feedback werden die Preisspanne festgelegt und die Meetings für die Management-Roadshow vereinbart.



12. DURCHFÜHRUNG EINER MANAGEMENT-ROADSHOW

Eine Roadshow bietet dem Management die Möglichkeit, den Investoren das Unternehmen persönlich vorzustellen und zu erläutern, warum eine Investition in die Aktien attraktiv ist. Dabei werden mit Schlüsselinvestoren Einzelgespräche geführt, aber auch die Equity Story vor Gruppen (institutioneller) Anleger präsentiert.



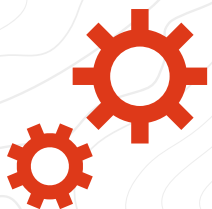
13. BEGINN DES BOOKBUILDING- PROZESSES

Parallel zur Roadshow beginnen die Konsortialbanken mit dem Bookbuilding-Prozess. Während des Bookbuildings können die Investoren ihre Preisangebote an die Konsortialbanken abgeben.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Der IPO-Prozess lässt sich in zwei Phasen unterteilen: die Vorbereitungsphase sowie die Vermarktungs- und Umsetzungsphase. Die ersten Vorbereitungen beginnen allerdings schon viel früher, da es wichtig ist, dass das Unternehmen zu Beginn des Prozesses «börsenreif» ist.

ipo



14. FESTLEGUNG DES AUSGABEPREISES

Zu einem im IPO-Prozess klar definierten Zeitpunkt, nach Abschluss der Roadshow, wird das Auftragsbuch geschlossen. Gestützt auf die abgegebenen Preisgebote der Investoren ermitteln die Konsortialbanken in Abstimmung mit dem Unternehmen den Ausgabepreis.



15. AKTIENZUTEILUNG

Die Konsortialbanken teilen nun den im Auftragsbuch eingetragenen Anlegern die verfügbaren Aktien zu. Dies erfolgt in Übereinstimmung mit den Zuteilungsrichtlinien für den Emissionsmarkt der Schweizerischen Bankiervereinigung und den Kriterien, die im Vorfeld mit dem Unternehmen bestimmt worden sind, wie z. B. die angestrebte Aktionärsstruktur, Qualität der Investoren, Timing und Auftragsgrösse und die erwartete Nachfrage. Um die Stabilität des Sekundärmarkts zu gewährleisten, wird in der Regel eine Option zur Zuteilung zusätzlicher Aktien (Mehrzuteilungsoption oder «Greenshoe», siehe Infokasten rechts) in Höhe von 10 bis 15 % des geplanten Emissionsvolumens vorgesehen.

STABILISIERUNG DES AKTIENKURSES

Die federführende Bank kann in der Anfangsphase des Handels den Aktienkurs stabilisieren, indem sie während der Platzierung mehr Aktien (in der Regel bis zu 15 %) zuteilt, als ursprünglich in der Basistranche vorgesehen waren. Technisch gesehen, geht sie eine Short-Position ein, indem sie Wertschriften ausleiht. Die federführende Bank kann die geliehenen und zusätzlich platzierten Aktien zu einem späteren Zeitpunkt von verkaufenden Aktionären (Sekundäraktien) oder der Gesellschaft (Primäraktien) zum Platzierungspreis erwerben, um die Short-Position zu decken. Dies wird als Mehrzuteilungsoption oder «Greenshoe» bezeichnet.

- Steigt der Aktienkurs nach dem Börsengang, übt die federführende Bank die Kaufoption gegenüber den gewährenden Parteien innerhalb von 30 Kalendertagen aus, um die Short-Position zu decken. Sobald die Mehrzuteilungsoption vollständig ausgeübt wurde, sind bis zu 15 % zusätzlicher Aktien endgültig öffentlich platziert worden.
- Fällt der Aktienkurs nach dem Börsengang, kann die federführende Bank ihre Short-Position durch den Rückkauf von Aktien auf dem Markt decken. Die Kaufaktivitäten der Bank haben eine stabilisierende Wirkung. Wird die Mehrzuteilungsoption nicht ausgeübt, werden letztlich nur Aktien aus der Basistranche öffentlich platziert.

#3 ALTERNATIVE KOTIERUNGS- ARTEN

Anstelle eines klassischen IPO haben Unternehmen, die einen Börsengang anstreben, die Möglichkeit, die Kotierung und Zulassung ihrer Aktien zum Handel zu beantragen, ohne (neue) Aktien bei (neuen) Investoren zu platzieren. Diese alternative Kotierung ist in der Regel mit tieferen Kosten verbunden und weniger stark abhängig von den Bedingungen am Kapitalmarkt. Allerdings sind die Visibilität und die Liquidität auf dem Sekundärmarkt für diese Aktien meist geringer.

→ DIREKTKOTIERUNG (DIRECT LISTING)

Bei einer Direktkotierung beantragt ein Unternehmen die Kotierung und Zulassung seiner bestehenden Aktien zum Handel. Es werden weder bestehende noch neu ausgegebene Aktien an Investoren verkauft.

Praxisbeispiel:
Direktkotierung von WISEKey (März 2016)

→ DOPPELKOTIERUNG (DUAL LISTING)

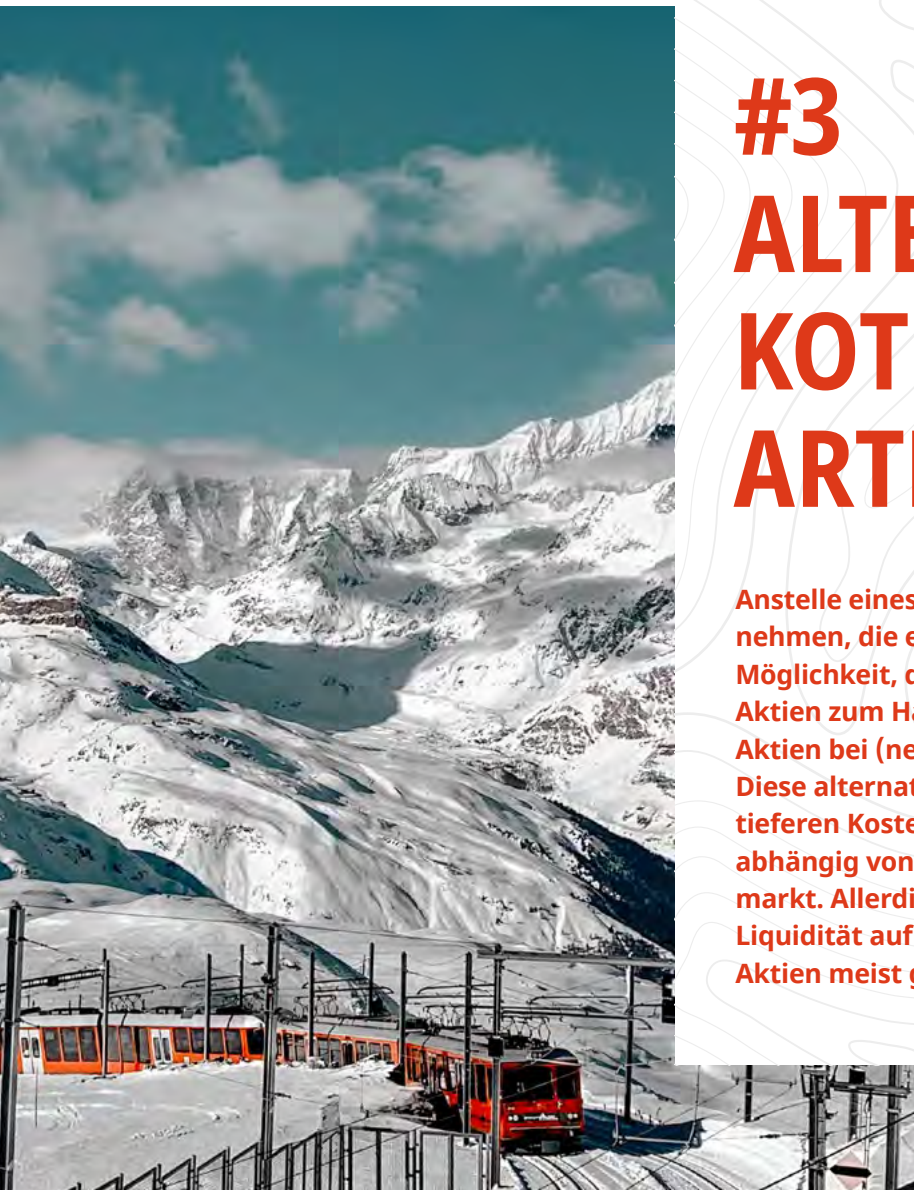
Ein Unternehmen beantragt die gleichzeitige Kotierung und Zulassung seiner Aktien zum Handel an zwei verschiedenen regulierten Börsen oder ein bereits an einer regulierten Börse kotiertes Unternehmen beantragt zusätzlich die Kotierung und Zulassung seiner Aktien zum Handel an der Schweizer Börse.

Praxisbeispiel:
Zweitkotierung der an der NASDAQ kotierten Aktien von ObsEva (Juli 2018) und Doppelkotierung von Alcon an der Schweizer Börse und New York Stock Exchange NYSE (April 2019)

→ UMKOTIERUNG (RELISTING)

Ein Unternehmen transferiert die an einer Börse oder in einem anderen Marktsegment bestehende Kotierung seiner Aktien an der Schweizer Börse.

Praxisbeispiel:
Wechsel der Kotierung von Xlife Sciences von der Münchner Börse an die Schweizer Börse (Februar 2022)



➔ **ABSPALTUNG (SPIN-OFF)**

Ein Unternehmen, dessen Aktien bereits an der Schweizer Börse kotiert sind, beantragt die Kotierung und Zulassung zum Handel von Aktien eines Unternehmensteils. Die Aktien des Unternehmensteils werden den bestehenden Aktionären des Unternehmens zugewiesen.

Praxisbeispiel:
Abspaltung von Accelleron von ABB (Oktober 2022)

➔ **ÜBERNAHME EINES BÖRSENMANTELS (REVERSE MERGER)**

Ein privates Unternehmen «erwirbt» einen Börsenmantel, dessen Aktien bereits an der Schweizer Börse kotiert sind, im Zuge eines «Reverse Merger», einer umgekehrten Fusion. Die Aktionäre des privaten Unternehmens tauschen ihre Aktien gegen neue Aktien des erworbenen Börsenmantels um.

Praxisbeispiel:
Reverse Merger von Kinarus Therapeutics mit Perfect Holding (Juni 2022)

i **WISSENSWERTES**

Unabhängig davon, ob ein Unternehmen seine Aktien mit oder ohne Platzierungsangebot kotiert, gelten dieselben Kotierungsanforderungen. Im Gegensatz zu einem klassischen IPO findet vor einer Kotierung ohne Platzierung von Aktien kein Bookbuilding statt, was eine zusätzliche Herausforderung bei der Ermittlung eines marktnahen Referenzpreises darstellt. Daher ist der Emittent verpflichtet, zusätzliche Informationen über die Ermittlung des Referenzpreises zu veröffentlichen. Dabei kann es sich beispielsweise um ein unabhängiges Bewertungsgutachten und/oder die Offenlegung der Aktienpreise handeln, die während eines bestimmten Zeitraums vor dem Börsengang im Rahmen von Privatplatzierungen gezahlt wurden.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Unternehmen können eine Kotierung und Zulassung zum Handel beantragen, ohne bestehende oder neu geschaffene Aktien bei Anlegern zu platzieren.



#4

PROFESSIONELLE PARTNER AN IHRER SEITE

Die Vorbereitung auf einen Börsengang ist ein anspruchsvolles Unterfangen. Der Zeit- und Ressourcenaufwand ist hoch und es gilt zahlreiche Aspekte zu berücksichtigen. Professionelle Partner, die über umfangreiche Erfahrungen mit Börsengängen verfügen, können bei der Bewältigung des komplexen (Vorbereitungs-) Prozesses helfen. Die Auswahl der richtigen Partner ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Börsengang.

Es ist ratsam, dass das Unternehmen einen eigenen, internen Projektleiter bzw. ein Projektteam ernennt, der bzw. das von Anfang an für die Koordination mit den potenziellen Partnern verantwortlich ist. Bei der Auswahl der Partner ist darauf zu achten, dass mindestens einer ein anerkannter Vertreter im Sinne von Artikel 43² des Kotierungsreglements (KR) ist.

² Für die Erstkotierung von Wertschriften eines Unternehmens muss der anerkannte Vertreter zudem über eine Ermächtigung als Bank im Sinne des Schweizer Bankengesetzes oder als Wertpapierfirma im Sinne des Bundesgesetzes über die Finanzinstitute (FINIG) oder eine entsprechende Ermächtigung nach den an seinem eingetragenen Sitz geltenden Rechtsvorschriften verfügen (Art. 43 KR).

→ INVESTMENTBANKEN

Die Investmentbanken spielen in den einzelnen Phasen des Börsengangs eine wesentliche Rolle. Sie fungieren insbesondere als Vermittler zwischen dem Emittenten und den Investoren sowie als Finanzberater, während der Ausführung der Transaktion für ihren Kunden.

Häufig schliesst sich im Rahmen eines Börsengangs eine Gruppe von Investmentbanken zu einem sogenannten Bankenkonsortium zusammen, das vom Lead Manager geführt wird. Der IPO-Kandidat beauftragt den Lead Manager, der bei der Platzierung der Aktien als Hauptakteur auftritt. Der Lead Manager (oder «Global Coordinator») kann weitere Mitglieder für das Konsortium («Joint Bookrunners») vorschlagen und sie mit Zustimmung des Unternehmens ernennen. Er leitet das Konsortium und koordiniert den gesamten IPO-Prozess. Am Ende des Prozesses teilt der Lead Manager die Aktien seinen Investoren und den anderen Konsortialmitgliedern zu, die wiederum ihre Quoten an ihre Investoren weitergeben. Zu den Aufgaben des Lead Managers und des Bankenkonsortiums gehören die Validierung des Businessplans und die Bewertung des Unternehmens. Sie führen die Due-Diligence-Prüfung durch und unterstützen bei der Ausarbeitung der Equity Story. Darüber hinaus strukturieren sie das Angebot, und ihre Aktienanalysten verfassen Research-Berichte und

vermarkten die Equity Story bei den Investoren. Während der Roadshow spielen die Sales Teams der Investmentbanken eine zentrale Rolle, da sie für den Verkauf der Aktien an (institutionelle) Investoren verantwortlich sind. Nach dem Börsengang kann das Corporate-Finance-/ Equity-Capital-Markets-Team der Investmentbanken weiterhin bei laufenden Fusions- und Übernahmeverhandlungen, Kapitalerhöhungen, Anleiheemissionen usw. beraten.

Die Auswahl der Lead Manager erfolgt anhand unterschiedlicher Kriterien:

- Erfahrung mit Börsengängen
- Kenntnis der Branche des Emittenten
- Emissionsstrategie (national/international)
- Qualität und Anzahl der Investorenkontakte (Platzierungskraft)
- Qualität des Aktien-Researchs
- Freiwilliges Market Making nach dem Börsengang
- Performance und Kosten der Emission
- Allgemeine Kundenbeziehung

→ ANWÄLTE

Anwälte sind sowohl als Transaktionsanwälte als auch als allgemeine Rechts- und Steuerberater unverzichtbare Partner während des IPO-Prozesses. Anwälte haben im Rahmen eines Börsengangs zwei Hauptaufgaben:

- **Due-Diligence-Prüfung:** Diese Art der Sorgfaltspflichtprüfung umfasst eine rechtliche Überprüfung des Unternehmens (Verträge, Kapitalerhöhungen, immaterielle Rechte usw.). Im Rahmen der Prüfung werden rechtliche Risiken erfasst, im Kotierungsprospekt dokumentiert und zusammen mit dem Lead Manager anhand von rechtlichen Stellungnahmen, den sogenannten (Technical und Disclosure) Opinions, getestet und bestätigt.
- **Prospekt (und andere Rechtsdokumente):** Die Anwälte erarbeiten und erstellen in der Regel mit dem Unternehmen zusammen den Kotierungsprospekt, das wichtigste Dokument im Zusammenhang mit dem Börsengang. Nach Art. 69 des Schweizer Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) haftet jede Person, die massgeblich an der Erstellung des Prospekts beteiligt ist, einschliesslich des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung, für unrichtige, irreführende oder den gesetzlichen Anforderungen nicht entsprechende Angaben im Prospekt, in den Hauptinformationsunterlagen oder in ähnlichen Dokumenten.

→ REVISIONSUNTERNEHMEN

Für einen Börsengang sind in der Regel geprüfte Jahresabschlüsse der letzten drei (Hauptsegment) oder der letzten zwei (Sparks-Segment) Geschäftsjahre eines Unternehmens vorzulegen. Wenn die Rechnungslegung noch nicht nach einem anerkannten Rechnungslegungsstandard erfolgt, können Wirtschaftsprüfer den IPO-Kandidaten bei der Umstellung auf einen solchen Standard unterstützen. Im Zuge seiner Due-Diligence-Prüfung benötigt das Bankenkonsortium vom Revisionsunternehmen einen «Comfort Letter». Diese Prüfbescheinigung wird in der Regel durch einen «Bring-Down Letter» aktualisiert, wenn der Lead Manager die Mittel aus dem Börsengang an das Unternehmen überweist. Bei der Beauftragung eines Revisionsunternehmens muss der Emittent die Anforderungen des Schweizer Bundesgesetzes über die Zulassung und Beaufsichtigung der Revisorinnen und Revisoren erfüllen.



→ **IPO-BERATER**

Unabhängige IPO-Berater können Unternehmen dabei unterstützen, sich frühzeitig auf einen Börsengang vorzubereiten. Darüber hinaus können sie unabhängige Empfehlungen für die Wahl fachkundiger Partner, die Bewertung des Unternehmens und die Optimierung der Corporate-Governance-Strukturen geben.

→ **AGENTUREN FÜR ÖFFENTLICHKEITS-
ARBEIT UND KOMMUNIKATION**

Erfahrene Experten für die Finanzkommunikation können Unternehmen im gesamten Kommunikationsprozess vor, während und nach einem Börsengang unterstützen. Die Agentur ist für alle Kommunikationsangelegenheiten zuständig und stellt sicher, dass die Anforderungen der Kapitalmarktkommunikation erfüllt werden und ein Best-Practice-Ansatz verfolgt wird. Die Agentur trägt dazu bei, das Profil des Unternehmens zu schärfen und es auf verschiedenen Märkten und bei unterschiedlichen Interessengruppen bekannt zu machen. Eine Agentur kann auch bei der Organisation von Konferenzen mit Analysten und den Medien helfen und die Kommunikation mit Finanzmarktteilnehmern unterstützen.

→ **DAS PRIMARY MARKETS TEAM VON SIX**

Das Primary Markets Team von SIX ist ein verlässlicher Partner während des gesamten IPO-Prozesses und unterstützt die Unternehmen und ihre Partner in allen Fragen rund um die Kotierung an der Schweizer Börse.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Professionelle Partner an Ihrer Seite zu haben, ist gut investierte Zeit und gut investiertes Geld. Sie erhöhen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Börsengangs beträchtlich.



#5 EINE ÜBERZEUGENDE EQUITY STORY IST ENTSCHEIDEND

Ein Börsengang bietet einem Unternehmen die Möglichkeit, seine Positionierung und Wahrnehmung im Markt neu zu definieren. Er gibt für die künftigen Interaktionen des Unternehmens mit dem Kapitalmarkt den Ton an und definiert den Massstab, an dem künftige Leistungen gemessen werden. Die Equity Story bildet die Grundlage für diese Positionierung und ist das zentrale Element der Kommunikation des Unternehmens mit dem Kapitalmarkt. Anhand wesentlicher finanzieller und nicht finanzieller Informationen beschreibt sie, warum Anleger in die Aktien des Unternehmens investieren sollten.

Im Rahmen der Vorbereitung eines Börsengangs entwickelt das Unternehmen in der Regel gemeinsam mit den ausgewählten Partnern auf der Grundlage des Businessplans seine erste, richtige Equity Story. Sie richtet sich in erster Linie an Investoren, aber auch an Analysten, Berater, Journalisten und andere Stakeholder.

Die Equity Story soll die Investoren vom Potenzial des Unternehmens überzeugen. Sie muss zum einen verdeutlichen, warum das Geschäftsmodell und die Strategie des Unternehmens besonders vielversprechend sind, und das Zukunftspotenzial des Unternehmens aufzeigen. Zum anderen muss die Beschreibung der Strategie und Geschäftstätigkeit des Unternehmens auf sachlichen Informationen beruhen, ohne unrealistische Erwartungen zu wecken.

#5 EINE ÜBERZEUGENDE EQUITY STORY IST ENTSCHEIDEND

Der Kern der Equity Story sind die Wachstumstreiber und die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens – Faktoren, die das Potenzial haben, den Wert des Unternehmens zukünftig zu steigern. Wachstumstreiber können z.B. technologische Innovationen, Qualitätsvorteile, die Erschließung neuer Märkte, demografische Trends oder die Nutzung neuer Vertriebswege sein.

Die Equity Story beeinflusst auch andere Instrumente der Unternehmenskommunikation (z. B. den Kotierungsprospekt, die Analysten- oder die Roadshow-Präsentationen) und wird bis in den Geschäftsalltag als kotiertes Unternehmen hinein Bestand haben. Sie ist zwar

ein zentrales Element des Prospekts, kann aber kürzer gehalten werden. Entscheidend ist, dass die Equity Story die in den Pflichtdokumenten enthaltenen Informationen widerspiegelt.

- Investoren
- Anlageberater
- Analysten
- Medien
- Rating-Agenturen
- Regulierungsbehörden

Equity Story

Wachstumstreiber

- Geschäftsmodell
- Geschäftsstruktur
- Unternehmensentwicklung (bisheriges Wachstum und Ausblick)
- Zielmarkt
- Kompetitive Marktpositionierung
- (Wachstums-) Strategie
- Chancen und Erfolgsfaktoren
- Schwachstellen und Risiken
- Unternehmenskultur
- Erfolgsbilanz des Managements
- Finanzierungsstruktur
- Kapitalmanagement

➔ **DER WEG ZU EINER ÜBERZEUGENDEN EQUITY STORY**

- Beziehen Sie die Mitglieder Ihres Managements mit ein, denn diese präsentieren das Unternehmen gegenüber den Investoren.
- Investieren Sie ausreichend Zeit in Ihre Equity Story und achten Sie auf grösstmögliche Sorgfalt und Genauigkeit.
- Überprüfen Sie Ihren Businessplan gründlich, analysieren Sie die Risiken und Gegenmassnahmen, und vergleichen Sie das Selbstbild des Unternehmens mit der Aussenwahrnehmung.
- Fassen Sie sich kurz. Konzentrieren Sie sich auf die grössten Stärken Ihres Unternehmens, um die Aufmerksamkeit der Anleger zu gewinnen und Ihr Unternehmen von der Konkurrenz abzuheben.
- Übersetzen Sie Ihre Geschäftsbeschreibung und Verkaufsargumente in Gewinn, Wachstum und Rendite.
- Wecken Sie keine falschen Erwartungen. Wählen und formulieren Sie Ziele und Schlüsselkennzahlen (KPIs), die das Unternehmen erreichen kann und wird.
- Seien Sie proaktiv und ehrlich: Legen Sie Ihre Risiken und Schwächen, aber auch die entsprechenden Gegenmassnahmen offen.
- Präsentieren Sie das Unternehmen im Kontext von Markt und Wettbewerb.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Die Equity Story sollte knackig, umfassend und überzeugend sein. Widmen Sie der Equity Story ausreichend Zeit und Ressourcen.



#6 DER PROSPEKT STEHT IM MITTELPUNKT

Wer ein öffentliches Angebot zum Erwerb von Wertschriften machen oder die Zulassung von Wertschriften zum Handel an der Schweizer Börse beantragen will, muss einen Kotierungsprospekt gemäss den Anforderungen des Schweizer Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) erstellen. Ziel ist es, den potenziellen Investoren einen Überblick über die Vermögenswerte, die Geschäftsergebnisse und die Finanzlage des Emittenten zu geben, damit sie in Kenntnis der Sachlage eine fundierte Entscheidung darüber treffen können, ob sie Aktien des Unternehmens erwerben wollen.

Der Kotierungsprospekt enthält in der Regel folgende Abschnitte:

- Zusammenfassung (einschliesslich der wichtigsten Angaben über den Emittenten, die Wertschriften und das Angebot)
- Informationen über den Emittenten (einschliesslich detaillierter Angaben über den Emittenten, die Leitungsorgane des Unternehmens, die Geschäftstätigkeit und die Geschäftsaussichten, die Risikofaktoren, die Kapitalstruktur und die Stimmrechte, die Finanzlage und die Dividenden)
- Informationen über die Wertschriften (einschliesslich detaillierter Informationen über das Angebot, die Risikofaktoren, den Ausgabekurs und das Emissionsvolumen sowie die Verwendung der Erlöse)

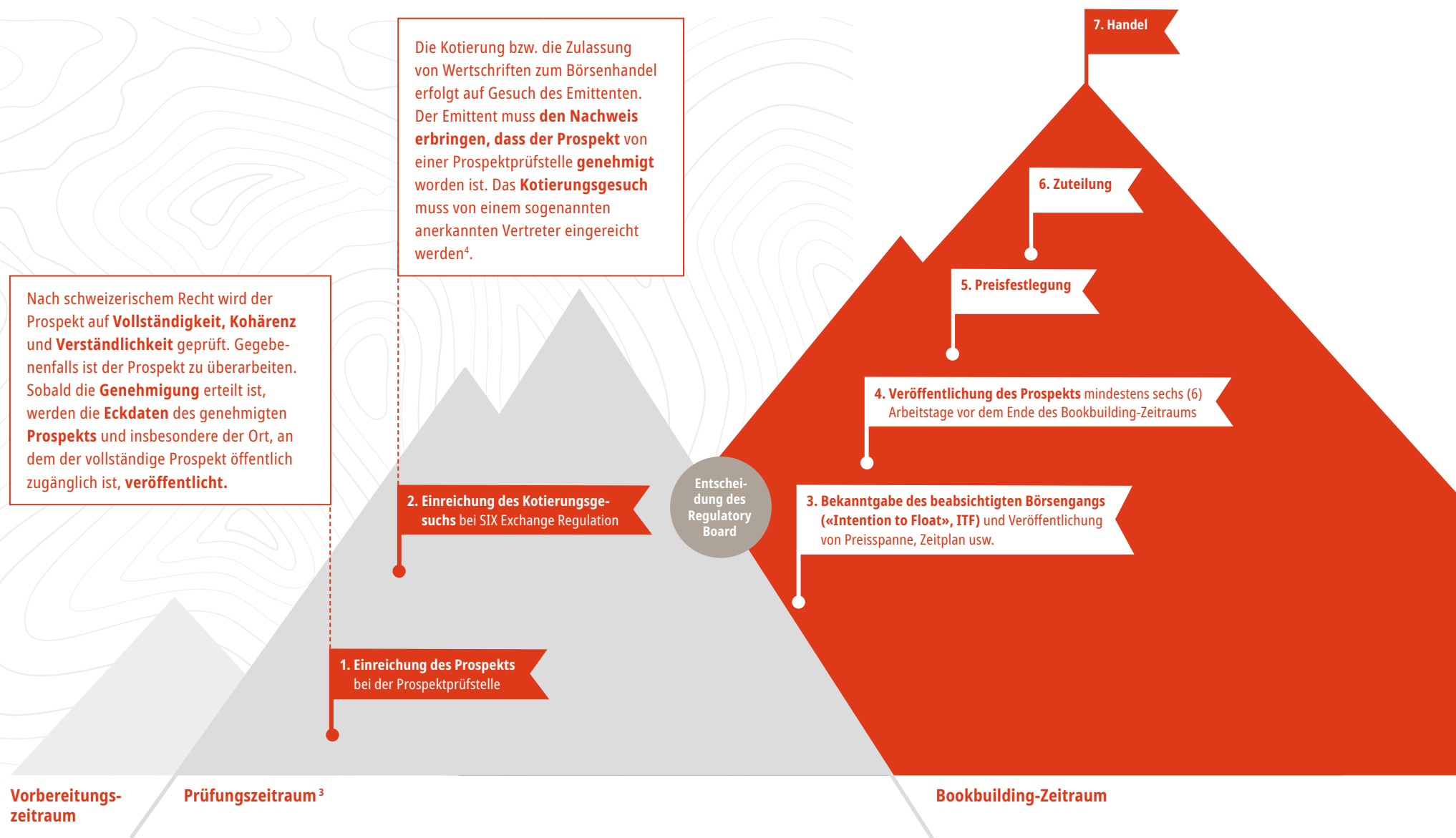
Die Anhänge 1 bis 5 der Finanzdienstleistungsverordnung (FIDLEV) geben einen detaillierten Überblick über die Mindestangaben, die ein Prospekt für Wertschriften enthalten muss.

Der Prospekt muss von einem sogenannten anerkannten Vertreter bei einer von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA anerkannten Stelle wie der Prospektprüfstelle von SIX zur Prüfung und Genehmigung eingereicht werden. Die Prospektprüfstelle prüft dann innerhalb von 20 Kalendertagen (Neuemittenten) den Prospekt auf Vollständigkeit, Kohärenz und Verständlichkeit. Im Kotierungsgesuch muss der Emittent den Nachweis erbringen, dass er über einen genehmigten Prospekt verfügt. SIX Exchange Regulation kann den Emittenten von der Erbringung dieses Nachweises befreien, wenn diese Information automatisiert und in elektronischer Form von der zuständigen Prüfstelle bezogen werden kann. Der Emittent muss den Prospekt spätestens sechs Arbeitstage vor Ende des Bookbuilding-Zeitraums veröffentlichen.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Der Prospekt muss vollständig, kohärent und verständlich sein. Er dient der Information und Absicherung und bildet die Grundlage für sämtliche mit dem Börsengang zusammenhängenden Unterlagen und die entsprechende Kommunikation.





³ Der Prospektprüfungszeitraum beträgt 10 bzw. 20 (Neuemittenten) Kalendertage.

⁴ Für die Erstkotierung von Beteiligungsrechten eines Unternehmens muss der anerkannte Vertreter über eine Bewilligung als Bank im Sinne des Schweizer Bankengesetzes oder als Wertpapierhaus im Sinne des Bundesgesetzes über die Finanzinstitute (FINIG) oder eine entsprechende Bewilligung nach den an seinem eingetragenen Sitz geltenden Gesetzgebung verfügen (siehe Art. 43 KR).



#7 WAHL DER RICHTIGEN BÖRSE

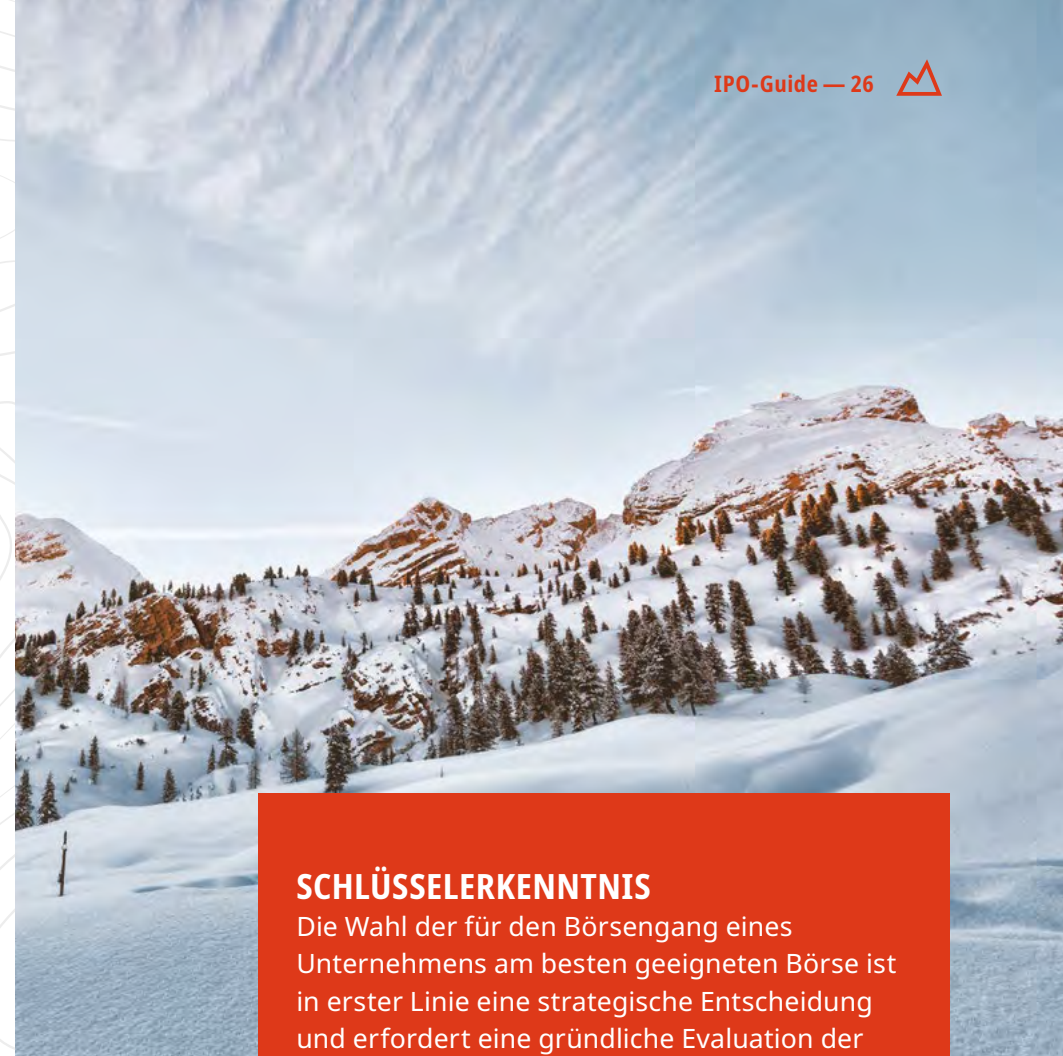
Die Wahl der am besten geeigneten Börse für einen Börsengang ist in erster Linie eine strategische Entscheidung, bei der die Vor- und Nachteile der verschiedenen Börsenplätze sorgfältig gegeneinander abgewogen werden müssen.

Im Bereich der Börsenkotierungen besteht eine starke Tendenz zum Heimmarkt. Rund 90 % aller Börsengänge finden in dem Land statt, in dem das Unternehmen rechtlich ansässig ist bzw. seinen Hauptsitz hat. Ob eine bestimmte Börse für eine Kotierung geeignet ist, hängt jedoch in erster Linie von der Strategie des Unternehmens sowie von den Risiken und Kosten ab, die mit einer Kotierung an dieser Börse verbunden sind. Unternehmen sollten folgende Aspekte sorgfältig prüfen, um sicherzustellen, dass der Ort der Kotierung ihrer Grösse und ihren Ambitionen entspricht:

Allgemeine Überlegungen	Börsenspezifische Überlegungen	Unternehmensspezifische Überlegungen
Zugang zum gewünschten Investorenkreis	Peer Groups	Schlüsselkunden und Zielmarkt
Visibilität und Markenbekanntheit	Kotierungsanforderungen und fortlaufende Offenlegungspflichten	Währung
Bewertung	Indexaufnahme	Steuerliche Auswirkungen
Erfahrung und Platzierungskraft der Banken	Tempo und Effizienz des Genehmigungsprozesses	Rechtliche Überlegungen
Kosten	Anerkannte Rechnungslegungsstandards	Zielmarkt für Fusionen und Übernahmen
Expertise von Analysten und Investoren	Zulässigkeit von Strukturen mit zwei Aktiengattungen	
Haftungsrisiken für Verwaltungsrat und Management	Zulässigkeit von Aktienrückkäufen (zweite Handelslinie)	
	Handel (Liquidität und Einschränkungen)	
	Effizienz bei Clearing, Abwicklung und Verwahrung	

Eine Kotierung an der Schweizer Börse bietet Unternehmen folgende Vorteile:

- Zugang zu kapitalkräftigen Schweizer und internationalen Investoren (siehe auch unsere Publikation [Go Public on SIX Swiss Exchange and Concurrently Access the US Capital Markets](#))
- Erfahrene Banken mit starker Platzierungskraft
- Hohe Sichtbarkeit in den Medien und in der Öffentlichkeit
- Möglichkeit zur Aufnahme in renommierte SIX-Indizes
- Rechtliches Umfeld, in dem Kläger für eine erfolgreiche Prospekthaftungsklage hohe Anforderungen erfüllen müssen und es keine Sammelklagen gibt
- Schutz durch die Schweizer Übernahmeregeln (siehe auch unsere Publikation [Securing Fair and Transparent Protection Offered by the Swiss Takeover Rules Through Being Listed on SIX](#))
- Strukturen mit zwei Aktiengattungen und Aktienrückkaufprogrammen
- Schnelles und effizientes Kotierungsverfahren (die Überprüfung und Genehmigung dauert in der Regel nicht länger als 20 Kalendertage)
- Starke Peer Groups, insbesondere in den Sektoren Gesundheitswesen, Industrie, Finanzdienstleistungen und Technologie
- Starke, stabile Währung



SCHLÜSSELERKENNTNIS

Die Wahl der für den Börsengang eines Unternehmens am besten geeigneten Börse ist in erster Linie eine strategische Entscheidung und erfordert eine gründliche Evaluation der potenziellen Börsenplätze.





#8 MASSGESCHNEIDERTE KOTIERUNGS- STANDARDS

Als eine der führenden Börsen Europas bietet SIX Swiss Exchange einen attraktiven Kotierungsstandort mit umfassenden Dienstleistungen vor und nach der Kotierung.

Mit dem Hauptsegment für grössere, etablierte Unternehmen, dem regulierten Segment «Sparks» für KMU und einer breiten Palette weiterer Kotierungsstandards bietet SIX Swiss Exchange Unternehmen aller Art und Grösse einen erstklassigen Börsenplatz mit effizientem Zugang zu einem internationalen Investorenkreis.

→ **HAUPTMARKT**

SIX Swiss Exchange ist eine der wichtigsten regulierten Börsen in Europa. Das Hauptsegment ist auf grössere, etablierte Unternehmen ausgerichtet, die Zugang zu einem kapitalkräftigen, internationalen Investorenkreis suchen. Hier sind unter anderem grosse Peer Groups aus dem Gesundheits-, Industrie- und Konsumgüterbereich kotiert, von denen einige der Unternehmen zu den grössten in Europa und in ihrer jeweiligen Branche gehören.

Kotierungsanforderungen:  Hoch

Fortlaufende Anforderungen:  Hoch

Liquidität: Liquider Markt mit Zugang zu einem internationalen, kapitalkräftigen Investorenkreis

→ **SPARKS**

Sparks, das KMU-Segment von SIX Swiss Exchange, richtet sich an Unternehmer und Eigentümer, die an einem regulierten Markt Kapital aufnehmen möchten, um ihr KMU in die nächste Wachstumsphase zu führen und ihr Geschäft weiter voranzubringen. Die Kotierungsanforderungen an die Emittenten sind im Vergleich zum Hauptsegment etwas tiefer, um den Bedürfnissen der KMU gerecht zu werden, aber immer noch hoch genug, um Anlegerschutz und Transparenz zu gewährleisten.

Kotierungsanforderungen:  Mittel⁵

Fortlaufende Anforderungen:  Hoch

Liquidität: Ein verkürztes Handelsfenster erhöht die Effektivität der Kursbildung und der Handelsausführung bei Aktien von Unternehmen mit einer geringeren Marktkapitalisierung

⁵ aber höher als für europäische KMU-Wachstumsmärkte oder OTC-Märkte.

→ **ÜBERBLICK ÜBER DIE KOTIERUNGSSTANDARDS VON SIX SWISS EXCHANGE**

SIX Swiss Exchange bietet eine breite Palette von Kotierungsstandards, die auf die spezifischen Bedürfnisse der verschiedenen Unternehmenstypen zugeschnitten sind:

– **Swiss Reporting Standard – Hauptmarkt**

Für operative Gesellschaften, die Swiss GAAP FER oder den bankengesetzlichen Rechnungslegungsstandard anwenden.

– **International Reporting Standard – Hauptmarkt**

Für operative Gesellschaften, die einen internationalen Rechnungslegungsstandard nach IFRS oder US GAAP anwenden.

– **Standard für KMU – Sparks**

Für KMU mit einer Marktkapitalisierung von bis zu CHF 500 Millionen zum Zeitpunkt der Kotierung. Es werden Schweizer und internationale Rechnungslegungsstandards akzeptiert.

– **Standard für Depositary Receipts**

Für Gesellschaften, die sogenannte Global Depositary Receipts (GDRs) kotieren wollen. GDRs sind handelbare Zertifikate, die im Heimmarkt ausgegebene und hinterlegte ausländische Beteiligungspapiere repräsentieren, und die (indirekte) Ausübung der mit den hinterlegten Beteiligungspapieren verbundenen Eigentumsrechte ermöglichen.

– **Standard für Investmentgesellschaften**

Für Aktiengesellschaften, die in erster Linie zur Erzielung von Erträgen und/oder Kapitalgewinnen aus Investitionen gegründet wurden.

– **Standard für Immobiliengesellschaften**

Für Gesellschaften, die mindestens

SCHLÜSSELERKENNTNIS

SIX bietet sieben Kotierungsstandards an, deren Anforderungen auf die Bedürfnisse der verschiedenen Unternehmenstypen bzw. Geschäftsmodelle und Investoren zugeschnitten sind.



WEITERE INFORMATIONEN

Zur Kotierung an der Schweizer Börse:

▸ <https://www.six-group.com/de/products-services/the-swiss-stock-exchange/listing/equities.html>

Zum Kotierungsreglement:

▸ <https://www.ser-ag.com/dam/downloads/regulation/listing/listing-rules/lr-de.pdf>

Zu Sparks:

▸ <https://www.six-group.com/de/site/grow-your-business/raise-capital/sparks.html>

Zu SPACs:

▸ <https://www.six-group.com/de/products-services/the-swiss-stock-exchange/listing/equities/ipo/spac.html>

Zu GDRs:

▸ <https://www.six-group.com/de/products-services/the-swiss-stock-exchange/listing/equities/ipo/gdr.html>

zwei Drittel ihrer Erträge aus Immobilienaktivitäten erzielen.

– **Standard für Special Purpose Acquisition Companies (SPACs)**

Für Aktiengesellschaften, deren ausschliesslicher Zweck der direkte oder indirekte Erwerb einer nicht kotierten Gesellschaft (oder mehrerer Gesellschaften gleichzeitig) ist.

→ **DIE WICHTIGSTEN KOTIERUNGSANFORDERUNGEN
VON SIX SWISS EXCHANGE IM VERGLEICH**

KOSTENANFORDERUNG							
	Swiss Reporting Standard	International Reporting Standard	Standard Sparks	Standard für Depository Receipts	Standard für Investmentgesellschaften	Standard für Immobilien-gesellschaften	Standard für SPACs
Finanzieller Track Record	3 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	n.a.	n.a.	n.a.
Mindesteigenkapital (in CHF)	25 Mio.	25 Mio.	12 Mio. (zwingende Kapital-erhöhung von bis zu 8 Mio., wenn das Eigenkapital nied-riger als 25 Mio. ist) ⁶	25 Mio.	25 Mio.	25 Mio.	25 Mio.
Mindeststreubesitz	20 %	20 %	15 % und ≥ 50 Investoren	20 %	20 %	20 %	20 %
Marktkapitalisierung des Mindeststreube-sitzes (in CHF)	25 Mio.	25 Mio.	15 Mio.	25 Mio.	25 Mio.	25 Mio.	25 Mio.
Rechnungslegungs-Standard	Swiss GAAP FER/ bankengesetzlicher Standard	IFRS/US GAAP	IFRS/US GAAP/Swiss GAAP FER/bankengesetz-licher Standard	IFRS/US GAAP	IFRS/US GAAP	IFRS/Swiss GAAP FER	IFRS/US GAAP
FORTLAUFENDE VERPFLICHTUNGEN							
Regelmässige Berichterstattung	Halbjährlich	Halbjährlich	Halbjährlich	Halbjährlich	Halbjährlich (Veröffentlichung des NVA mindestens quartalsweise)	Halbjährlich	Quartalsweise
Ad-hoc-Publizität	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Corporate Governance	Ja	Ja	Ja (spezielle Vorlage)	Es gelten die Corporate Governance Standards des Heimmarktes	Ja	Ja	Ja
Management-Transaktionen	Ja	Ja	Ja	Ja (sowohl für die DRs als auch die zugrunde liegenden Aktien)	Ja	Ja	Ja

⁶ So erfüllt z. B. ein Unternehmen mit einem Eigenkapital von CHF 4 Mio. vor dem Börsengang, das im Rahmen des Börsengangs CHF 8 Mio. aufnimmt, die Mindesteigenkapitalanforderung von CHF 12 Mio.

#9 IPO-ERFOLGS- FAKTOREN

Einige Faktoren sind für die erfolgreiche Durchführung eines Börsengangs entscheidend. Von besonderer Bedeutung ist dabei eine gründliche Vorbereitung.

In der Phase vor dem Börsengang stehen daher die folgenden Faktoren im Mittelpunkt:

1. Strategie, Businessplan und Equity Story
2. Unternehmensstruktur
3. Corporate Governance
4. Finanzberichterstattung und Kontrollen
5. Offenlegung der Finanzen
6. Finanzstrategie und Kapitalstruktur
7. Due-Diligence-Prüfung, rechtliche und regulatorische Angelegenheiten oder Aspekte
8. Aktionärsangelegenheiten
9. Investorenbeziehungen

Die ersten drei Faktoren (Punkt 1-3) sind die wichtigsten. Die Strategie, der Businessplan und die Equity Story (siehe ▸ Eine überzeugende Equity Story ist entscheidend) sind wichtige Elemente, um Investoren vom Kauf der Unternehmensaktien zu überzeugen. Ihre Erstellung erfordert viel Zeit und Ressourcen.

In Bezug auf Unternehmensfragen (Struktur und Governance) haben Investoren, aber auch Berater, immer weniger Spielraum und verfolgen zunehmend eine Null-Toleranz-Politik. Hier zwei Beispiele:

- Goldman Sachs unterstützt nur Börsengänge von Unternehmen, die mindestens zwei diverse Verwaltungsratsmitglieder vorweisen können.
- In den Anlagerichtlinien vieler Investoren ist der Grundsatz «eine Aktie, eine Stimme» verankert. Wenn ein Unternehmen diese Anforderung nicht erfüllt, können bestimmte Investoren aufgrund ihrer Anlagerichtlinien nicht investieren.

Wenn Investoren Schwächen hinsichtlich der ersten drei Faktoren feststellen, kann es schwierig werden, einen Börsengang erfolgreich durchzuführen. Nicht zuletzt muss ein Unternehmen in der Lage sein, die Kotierungsanforderungen der jeweiligen Börse zu erfüllen (siehe ▶ [Massgeschneiderte Kotierungsstandards](#)). Es ist ratsam, für die Erfüllung dieser Anforderungen genügend Spielraum einzuplanen.

Insgesamt bleibt festzuhalten: Je besser ein Unternehmen vorbereitet ist, desto effizienter und kostengünstiger läuft der Prozess des Börsengangs ab und – was am wichtigsten ist – desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er erfolgreich ist.

→ HINWEISE FÜR EINEN ERFOLGREICHEN BÖRSENGANG

Positionierung

Die Entwicklung der Equity Story ist zeitaufwendig und erfordert die Aufmerksamkeit des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Die Equity Story muss prägnant und glaubwürdig sein und auf Fundamentaldaten und realistischen Annahmen beruhen.

Governance und Führung

Keine (schlechten) Kompromisse hinsichtlich Unternehmensführung und Führungsqualität. Als problematisch betrachtet werden heutzutage insbesondere (i) mangelnde Diversität, (ii) Verwaltungsratsmitglieder mit zu vielen Verwaltungsratsmandaten («Overboarding»), (iii) polarisierende Persönlichkeiten als Gründer oder CEOs und (iv) Verwaltungsratsmitglieder, die ihre Position primär aufgrund persönlicher Beziehungen innehaben, ohne über die nötigen Kompetenzen für ein Verwaltungsratsmandat zu verfügen.

Ressourcen für Finanzunterlagen

Häufig werden die für die Erstellung der Finanzberichte erforderlichen Ressourcen unterschätzt. Ein IPO-Kandidat sollte sicherstellen, dass qualifiziertes internes und ggf. externes Personal in ausreichender Zahl zur Verfügung steht und das Bewusstsein des Managements entsprechend geschärft ist.

Offenheit und Transparenz

Von Anfang an sind Offenheit und Transparenz gegenüber den Investoren von entscheidender Bedeutung, insbesondere mit Blick auf wesentliche geschäftliche, regulatorische oder steuerliche Angelegenheiten sowie auf mögliche Rechtsstreitigkeiten, die erhebliche finanzielle Auswirkungen haben können. Korrekturmassnahmen und entsprechende Prospektangaben können diese Risiken mildern.

Unterstützung der Aktionäre

Die überwiegende Mehrheit der bestehenden Aktionäre und insbesondere der Grossaktionäre sollte einen Börsengang von Anfang an unterstützen.

Vermarktungsstrategie

Die frühzeitige Einbindung von Schlüsselinvestoren (z. B. Pilot Fishing) und eine professionelle Vermarktung verringern Risiken beim Börsengang.

Bewertung

Ziel ist es, nicht den höchsten, sondern den optimalen Preis zu finden und auch bereit zu sein, nicht den maximal möglichen Emissionserlös zu erzielen. Neue Investoren wollen für ihre Bereitschaft, in ein neues Unternehmen zu investieren, entschädigt werden. Bei der Bewertung sind auch die allgemeinen Markt- und Branchentrends zu berücksichtigen.

Allgemeines Marktumfeld

Der richtige Zeitpunkt ist ein wichtiger Faktor für einen erfolgreichen Börsengang. Daher sollte ein Börsengang nicht überstürzt werden.

→ UNTERNEHMENSMERKMALE FÜR EINEN ERFOLGREICHEN BÖRSENGANG

Unternehmen, die erfolgreich einen Börsengang durchgeführt haben, weisen u. a. folgende Gemeinsamkeiten auf:

- a) Ein grosser/wachsender Zielmarkt
- b) Ein differenziertes Geschäftsmodell und vergangene Erfolge
- c) Ein attraktives Produkt oder eine attraktive Dienstleistung, vorzugsweise mit einem kompetitiven Vorsprung
- d) Starkes, nachhaltiges und sichtbares Umsatzwachstum und/oder eine attraktive Pipeline
- e) Starke Margen, Cashflow-Generierung und/oder ein definierter Weg zur Profitabilität
- f) Ein erfahrenes, «börsenreifes» Managementteam
- g) Robuste finanzielle, operative und Compliance-Kontrollen zur Unterstützung der KPI-Berichterstattung
- h) Ein robustes IPO-Projektmanagement

Zunehmend wird von Unternehmen auch verlangt, dass sie ihre Strategie und Ambitionen in Bezug auf Nachhaltigkeit, d. h. Umwelt-, soziale und Governance-Aspekte, darlegen und die Investoren entsprechend überzeugen (siehe ► [Die Rolle von ESG bei IPOs](#)).

→ DIE PERSPEKTIVE VON INVESTOREN

Ein institutioneller Investor könnte von den nachstehenden Sachverhalten abgeschreckt werden, was in der Folge zu Problemen führen kann:

- Grosse Preisspanne
- Zu komplexe Equity Story mit zu vielen verschiedenen Gründen für eine Investition
- Zu geringe Kapitalausstattung des Unternehmens
- Wecken falscher Erwartungen

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Die Strategie, der Businessplan und die Equity Story sowie Unternehmensstruktur und -führung sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für einen Börsengang.



#10 DIE ROLLE VON ESG BEI IPOS

Nachhaltigkeit im Finanzwesen bezeichnet den Einbezug von Umwelt-, sozialen und Governance-Faktoren (ESG) in Investitionsentscheidungen. Das Thema gewinnt insbesondere mit dem rasanten Fortschreiten des Klimawandels laufend an Dynamik, und die Anleger konzentrieren sich nicht mehr nur auf Risiko und Rendite, sondern berücksichtigen bei ihren Investitionsentscheidungen zunehmend die Nachhaltigkeitsbemühungen eines Unternehmens.

→ WARUM ESG BEI EINEM IPO WICHTIG IST

Von Unternehmen wird zunehmend erwartet, dass sie sich nicht nur mit ESG-Faktoren befassen, die ihr Geschäft betreffen, sondern auch mit den Auswirkungen ihres eigenen Handelns auf die Umwelt und die Gesellschaft als Ganzes.

Diese Entwicklung wirkt sich auch auf IPO-Kandidaten aus: Erstens erlassen Gesetzgeber zunehmend ESG-Vorschriften, die von den Unternehmen unter anderem die Offenlegung ihrer Nachhaltigkeitsbemühungen verlangen. Zweitens erwarten Investoren ein vollständiges Bild der Strategie eines Unternehmens sowie seiner finanziellen und nicht finanziellen Leistungen (einschliesslich Nachhaltigkeitskennzahlen), um beurteilen zu können, ob sie in die Aktien eines Unternehmens investieren sollen. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass Unternehmen ihre ESG-Strategie und -Leistungen in ihre Equity Story, ihre Berichterstattung und andere Offenlegungsunterlagen einfließen lassen.

Vor allem ist es wichtig, die ESG-Faktoren, die für das Unternehmen und die Branche, in der es tätig ist, wesentlich sind, zu identifizieren und aufzuzeigen. Dazu gehören sowohl Faktoren, die sich auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens auswirken, als auch Faktoren, die sich aus der Geschäftstätigkeit des Unternehmens ergeben. Diese beiden Richtungen der Nachhaltigkeit bilden den Kern des Konzepts der «doppelten Wesentlichkeit».

Unternehmen profitieren in mehrfacher Hinsicht von einer frühzeitigen Auseinandersetzung mit ESG-Aspekten:

Kapital anziehen

Das Interesse von Anlegern an Unternehmen, die sich ernsthaft mit ESG-Aspekten auseinandersetzen und über ihre Nachhaltigkeitsstrategie berichten, wächst. Die Motivation hinter den meisten «nachhaltigen Investitionen» ist die Optimierung des Rendite-Risiko-Profiles. Dies erfordert eine eingehende Analyse und Offenlegung von ESG-Aspekten seitens der Unternehmen, was ihnen wiederum die Möglichkeit gibt, ihre ESG-Performance zu verbessern:

– Neue Chancen und potenzielle Wettbewerbsvorteile nutzen

ESG-bezogene Entwicklungen können Unternehmen neue Chancen und das Potenzial, sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, bieten. Beispiele dafür sind:

- Umsatzwachstum durch neue, nachhaltige Produkte und Dienstleistungen
- Kosteneinsparungen durch den Einsatz von weniger ressourcenintensiven, nachhaltigen Technologien
- Zugang zu Fachkräften und verbesserte Mitarbeiterbindung durch faire Arbeitsbedingungen

– Risiken erkennen und mindern

ESG-bezogene Entwicklungen setzen ein Unternehmen potenziell zusätzlichen Risiken aus (Geschäftsrisiken, rechtliche, Compliance-, Reputationsrisiken usw.). Wenn ein Unternehmen diese Risiken kennt, kann es entsprechend handeln und frühzeitig risikomindernde Massnahmen ergreifen.

Compliance sicherstellen

Das rechtliche und regulatorische Umfeld rund um ESG entwickelt sich schnell und die Regulierungsbehörden und Gesetzgeber setzen ESG zunehmend in Rechtsvorschriften um. Die frühzeitige Auseinandersetzung mit diesem Thema trägt dazu bei, die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften in Zukunft zu gewährleisten.

Beispiel: Am 1. Januar 2022 sind neue gesetzliche Vorschriften zur Berichterstattung über Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, Massnahmen zur Achtung der Menschenrechte und Korruptionsbekämpfung in Kraft getreten, die Teil des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) sind. Schweizer börsennotierte Unternehmen, die bestimmte Grössenkriterien überschreiten, müssen 2024 ihre erste Berichterstattung (für das Geschäftsjahr 2023) erstellen.



→ ESG IM IPO-PROZESS

Während des Börsengangs und der Roadshows steht ein Unternehmen in ständigem Dialog mit den aktuellen und zukünftigen Aktionären und Stakeholdern. Dieser Dialog hilft den verschiedenen Stakeholdern, das Unternehmen besser zu verstehen und zu erkennen, welche ESG-Faktoren wesentlich sind. Ebenso kann es dem Unternehmen helfen, wesentliche ESG-Faktoren zu identifizieren. Daher sollte zusätzlich zum bestehenden Dialog zwischen Unternehmensleitung, Finanzanalysten und Investmentmanagern ein Dialog zu ESG-Aspekten etabliert werden.

→ DIE SCHWEIZER RECHTSLANDSCHAFT HINSICHTLICH ESG

Nachhaltigkeitskriterien sind im Schweizer Recht im Vergleich zu anderen Rechtsordnungen, insbesondere der EU, (noch) wenig geregelt. Der Schweizer Gesetzgeber hat jedoch in den letzten Jahren verschiedene ESG-Vorschriften erlassen, um den Anschluss an die internationale Entwicklung, insbesondere an die Anforderungen der EU-Gesetzgebung, zu gewährleisten und wird dies auch in Zukunft tun.

Das [Investor-Relations-Handbuch](#) von SIX Swiss Exchange gibt einen detaillierten Überblick über alle Vorschriften mit ESG-Bezug, die für kotierte Unternehmen gelten.

SCHLÜSSELERKENNTNIS

Für Unternehmen ist es inzwischen unerlässlich, dass sie ihre Strategie und ihre Ambitionen in Bezug auf Nachhaltigkeit sowie Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte in ihrer Equity Story darlegen und dass die entsprechenden Prozesse und die Berichterstattung vorhanden sind.





#11 UNTERSTÜTZUNG DURCH SIX

SIX Swiss Exchange bietet umfangreiche Dienstleistungen vor und nach der Kotierung, die Unternehmen dabei unterstützen, erfolgreich an die Börse zu gehen und sich als börsenkotiertes Unternehmen zu behaupten.

→ **SPARKS IPO ACADEMY**

Die Sparks IPO Academy von SIX Swiss Exchange ist ein exklusives Fast-Track-Programm, das Unternehmen auf einen potenziellen Börsengang an der Schweizer Börse vorbereitet. Es richtet sich in erster Linie an Führungskräfte wachstumsstarker Schweizer KMU, aber auch an etabliertere Unternehmen, die einen Börsengang in Erwägung ziehen. Die Sparks IPO Academy wurde in Zusammenarbeit mit führenden Schweizer Kapitalmarktexperten entwickelt. So können Unternehmen mit diesen in Kontakt treten und von deren umfangreichen Erfahrungen mit Kapitalmarkttransaktionen profitieren.

Für weitere Informationen siehe:

► <https://www.six-group.com/de/products-services/the-swiss-stock-exchange/education/pre-ipo/sparks-ipo-academy.html>

→ **E-LEARNING-PLATTFORM**

Die E-Learning-Plattform hilft den Unternehmen zu verstehen, was von ihnen als börsenkotiertes Unternehmen verlangt wird. Die digitalen Lernmodule vermitteln spezifisches Fachwissen zu den verschiedenen Berichterstattungspflichten, denen börsenkotierte Unternehmen obliegen. Die E-Learning-Plattform deckt folgende Bereiche ab: Ad-hoc-Berichterstattung, Corporate-Governance-Berichterstattung, Offenlegung von Beteiligungen, Offenlegung von Managementtransaktionen und Insiderhandel.

Für weitere Informationen siehe:

► <https://www.six-group.com/de/products-services/the-swiss-stock-exchange/education/equity-issuers.html>

→ **KAPITALMARKTKATALOG**

Unser sorgfältig zusammengestellter B2B-Marktplatz unterstützt Unternehmen bei der Suche und dem Vergleich von spezialisierten Anbietern von Dienstleistungen rund um den Börsengang. Eine Liste erfahrener Kapitalmarktexperten hilft Unternehmen, die richtigen Partner für die Beurteilung ihrer Börsenreife und die Unterstützung ihres IPO-Projekts zu finden und auszuwählen.

Für weitere Informationen siehe:

► <https://www.six-group.com/de/site/grow-your-business/for-companies.html>

DAS PRIMARY MARKETS TEAM VON SIX

Das Primary Markets Team von SIX hilft Unternehmen dabei, alle offenen Fragen zu klären und den Börsengang möglichst effizient zu gestalten.

Wir bieten Unternehmen fachkundige Unterstützung vor, während und nach dem Börsengang.





IPO- CHECKLISTE

1. Prüfung der Börsenreife und Auswahl der Berater

Früher als X-4 Wochen

- ☐ Unternehmensstrategie und Businessplan aktualisieren
 - ☐ SIX Swiss Exchange kontaktieren
 - ☐ IPO-Partner auswählen, d. h. insbesondere:
 - ☐ Lead Manager (und anschliessend das Bankenkonsortium)
 - ☐ Rechtsanwälte
 - ☐ Revisionsgesellschaft (von den Aktionären ausgewählt)
 - ☐ Steuerberater (sofern notwendig)
 - ☐ Kommunikationsexperten (sofern notwendig)
- Auf der Website von SIX Exchange Regulation ist eine hilfreiche Auflistung potenzieller Berater zu finden (siehe [Liste der anerkannten Vertretungen](#))
- ☐ Kick-off-Meeting mit den Partnern durchführen (Strukturierung des Börsengangs hinsichtlich Verantwortlichkeiten, Angebotsdetails, Zeitplan usw. und Beginn des Due-Diligence-Prozesses)
 - ☐ Equity Story erstellen (in Zusammenarbeit mit IPO-Partnern, d. h. hauptsächlich mit dem Lead Manager und den Anwälten)
 - ☐ Corporate-Governance-Strukturen überprüfen (ggf. in Übereinstimmung mit dem Schweizerischen Obligationenrecht, der Richtlinie Corporate Governance von SIX und dem Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance)
 - ☐ Buchhaltungs- und Controllingprozesse überprüfen und anpassen

2. Vorbereitung des Börsengangs**Bis X-4 Wochen**

- ☐ Due-Diligence-Prüfung durchführen
- ☐ Erste Unternehmensbewertung vornehmen
- ☐ Kotierungsprospekt und ergänzende Unterlagen erstellen
- ☐ Für formales Genehmigungsverfahren vorbereiten:
 - ☐ Kotierungsprospekt bei der Prospektprüfstelle einreichen (und Genehmigung einholen)
 - ☐ Kotierungsgesuch bei SIX Exchange Regulation einreichen (und Genehmigung einholen)
 - ☐ Statuten
 - ☐ Offizielle Mitteilung
 - ☐ Auszug aus dem Handelsregister
 - ☐ Erklärung des Lead Managers betreffend Streuung
 - ☐ Erklärung des Emittenten gemäss Art. 45 des Kotierungsreglements und Zustimmungserklärung
 - ☐ Nachweis gemäss dem jeweiligen Revisionsaufsichtsgesetz
- ☐ Kommunikationskonzept erstellen
- ☐ Unterlagen und Präsentationen für Analysten-Meeting fertigstellen
- ☐ Konsortialbanken in Absprache mit dem Lead Manager auswählen und einladen
- ☐ Analysten-Briefing durchführen (Managementpräsentation und Q&A für Analysten der beteiligten Banken)
- ☐ Unternehmensbewertung und Bookbuilding-Prozess mit dem Lead Manager und Konsortialbanken besprechen
- ☐ Equity Story finalisieren
- ☐ Katalog mit möglichen Fragen und Antworten (Q&A) erstellen
- ☐ Erstmeetings mit wichtigen Investoren (Pilot Fishing) durchführen
- ☐ Eventplanung für den ersten Handelstag (in Zusammenarbeit mit SIX Swiss Exchange) angehen

**3. Einreichung des Kotierungsprospekts bei der
Prospektprüfstelle und Einreichung des Kotierungsgesuchs
bei SIX Exchange Regulation**
Woche X-4**4. Bekanntgabe des Börsengangs und Roadshow****X-1 bis X+2 Wochen**

- ☐ Geplanten Börsengang offiziell bekanntgeben («Intention to Float»)
- ☐ Investor Education / Analysten-Roadshow durchführen
- ☐ Unterlagen und Präsentationen für die Investorenmeetings fertigstellen
- ☐ Kontinuierliche Feedbackgespräche mit Investoren, Beratern, Analysten und Sales-Mitarbeitern der Konsortialbanken planen

5. Bookbuilding bis zum ersten Handelstag**X bis X+2 Wochen**

- ☐ Zulassungsentscheidung vom Regulatory Board der SIX Exchange Regulation erhalten
- ☐ Vertrag mit dem Lead Manager und den Konsortialbanken (Aktienübernahmevertrag) unterschreiben
- ☐ Preisspanne der Aktien festlegen und publizieren
- ☐ Kotierungsprospekt drucken
- ☐ Finalen Kotierungsprospekt inkl. Prospektzusatz und andere Unterlagen veröffentlichen (spätestens sechs Tage vor dem Abschluss des Bookbuilding-Verfahrens)
- ☐ Roadshows mit Investoren durchführen
- ☐ Kontinuierliche Feedbackgespräche mit Beratern, Analysten und Sales-Mitarbeitern der Konsortialbanken fortführen
- ☐ Preisfestlegung und Aktienzuteilung am Ausgabetag mit dem Lead Manager besprechen
- ☐ Auftragsbuch schliessen und definitiven Ausgabepreis der Aktien festlegen
- ☐ IPO-Event bei SIX Swiss Exchange (am ersten Handelstag) durchführen

GLOSSAR

Wie in jedem Fachbereich gibt es auch bei einem Börsengang eine spezifische Fachsprache. Professionelle Marktteilnehmer verwenden die folgenden Begriffe, um einen Börsengang zu strukturieren und zu beschreiben. Schliesslich werden viele dieser Begriffe auch in der «Intention to Float» (ITF), der Bekanntgabe des beabsichtigten Börsengangs verwendet.

Aktienübernahmevertrag

Der Aktienübernahmevertrag («Underwriting Agreement») ist ein Vertrag zwischen dem Bankenkonsortium und dem Unternehmen, das die Wert-schriften ausgibt, in dem die verschiedenen Verantwortlichkeiten und Verpflichtungen der Parteien im Zusammenhang mit der Transaktion festgelegt sind.

Angebotsvolumen

Normalerweise umfasst das Angebotsvolumen bei einem Börsengang Primäraktien (neue Aktien) und Sekundäraktien (alte Aktien). Das Angebotsvolumen ist definiert als (i) die ungefähre Anzahl der zu verkaufenden Aktien und (ii) einer Betragsspanne in Millionen/Milliarden, die sich aus der Anzahl der zu verkaufenden Aktien und der jeweiligen Preisspanne ergibt. Das Angebotsvolumen kann ohne Mehrzuteilungsoption (Basisangebot) oder mit Mehrzuteilungsoption (Gesamt- oder Bruttoangebot) angegeben werden.

Ausgabepreis

Der Ausgabepreis wird auf der Grundlage der Nachfrage im Bookbuilding-Verfahren festgelegt und bezeichnet den Preis, zu dem die Aktien schliesslich an die Anleger verkauft werden. In der Regel liegt der Ausgabepreis innerhalb der festgelegten Preisspanne.

Bankenkonsortium

Der IPO-Kandidat beauftragt in der Regel eine oder mehrere Banken, die im Rahmen des Börsengangs als Hauptakteur auftreten. Der Lead Manager leitet das Bankenkonsortium (auch als «Konsortium» bezeichnet) und koordiniert den gesamten Börsengang. Der Lead Manager wird häufig auch als «Sole/Lead (Joint) Global Coordinator» bezeichnet. Gegebenenfalls wird das Konsortium durch (Joint) Bookrunner ergänzt, um die Nachfrage der Investoren zu fördern und zu steigern. Möglicherweise verwenden die beteiligten Banken andere Begriffe.

Bookbuilding

Das Bookbuilding ist ein systematischer Prozess zur Ermittlung des Ausgabepreises der Aktien. Während des Bookbuilding-Zeitraums holt das Bankenkonsortium von interessierten Investoren Gebote innerhalb der festgelegten Preisspanne ein. Das Bookbuilding-Verfahren dauert in der Regel sechs bis zehn Arbeitstage.

Comfort Letter

Der Comfort Letter ist ein von einer Revisionsgesellschaft erstelltes Dokument, das die finanzielle Solidität eines Unternehmens bestätigt. Er bescheinigt, dass der Prospekt keine Hinweise auf falsche oder irreführende Angaben enthält und dass der Jahresabschluss des Unternehmens den geltenden Rechnungslegungsstandards entspricht. Comfort Letter werden in der Regel vor der Ausgabepreisfestsetzung, der Entscheidung über den Ausgabepreis oder dem Stichtag eines öffentlichen Angebots oder einer anderen Transaktion als Teil des Due-Diligence-Prozesses abgefasst. Anschliessend wird ein «Bring-Down-Letter» ausgestellt, der die Gültigkeit des ursprünglichen Comfort Letter bestätigt, und zwar in der Regel dann, wenn der Lead Manager die aufgebrachten Mittel an das Unternehmen überweist.

Cornerstone und Ankerinvestor

Ein Cornerstone Investment ist eine Zeichnungszusage eines Anlegers, die vor der Festlegung der Kursspanne vereinbart und im Kotierungsprospekt offengelegt wird. Da es sich um eine «bindende» Verpflichtung handelt, ist die Zuteilung von Aktien in der festgelegten Anzahl garantiert. Im Gegensatz dazu handelt es sich bei einem Anchor Investment um eine «nicht bindende» Verpflichtung ohne garantierte Zuteilung. Demzufolge wird es auch nicht im Kotierungsprospekt offengelegt. Eine solche nicht bindende Verpflichtung kann vor der Festlegung der Kursspanne oder während des Bookbuilding-Verfahrens eingegangen werden.

Emissionsvolumen

Das Emissionsvolumen ist das Produkt aus der endgültigen Anzahl der verkauften Aktien und dem Ausgabekurs pro Aktie. Das Emissionsvolumen kann ohne Mehrzuteilungsoption (Basisangebot) oder mit Mehrzuteilungsoption (Gesamt- oder Bruttoangebot) angegeben werden.

Intention to Float (ITF)

Die Bekanntgabe des beabsichtigten Börsengangs erfolgt, sobald das Unternehmen sicher ist, dass es den Börsengang vollziehen will. Mit der Veröffentlichung des ITF beginnt die Phase der öffentlichen Vermarktung des Börsengangs.

Kursspanne

Wenn ein Unternehmen seinen Börsengang ankündigt, legt es nicht einen einzigen Preis fest, sondern eine Preisspanne, innerhalb derer die Anleger aufgefordert werden, ihre Zeichnungen zu platzieren.

Marktkapitalisierung

Die Marktkapitalisierung ist die Gesamtzahl der ausstehenden Aktien des Unternehmens multipliziert mit dem jeweiligen Preis pro Aktie. Die Marktkapitalisierung kann ermittelt werden, sobald die Aktien des Unternehmens gehandelt werden.

Mehrzuteilungsoption

Die federführende Bank kann in der Anfangsphase des Handels den Aktienkurs stabilisieren, indem sie während der Platzierung mehr Aktien (in der Regel bis zu 15 %) zuteilt, als ursprünglich vorgesehen waren. Technisch gesehen, geht die Bank eine Short-Position ein, indem sie Aktien ausleiht. Die federführende Bank kann die geliehenen und zusätzlich platzierten Aktien von verkaufenden Aktionären (Sekundäraktien) oder dem Unternehmen (Primäraktien) zum Ausgabekurs zu einem späteren Zeitpunkt erwerben, um die Short-Position zu decken. Dies wird als Mehrzuteilungsoption oder «Greenshoe» bezeichnet. Sie kann gar nicht, teilweise oder vollständig ausgeübt werden.

Primäraktien und Sekundäraktien

Aktien, die ein Unternehmen zum Zweck des Börsengangs neu erschafft, werden als Primäraktien bezeichnet. Die Erlöse aus der Ausgabe und dem Verkauf von Primäraktien fliessen dem Unternehmen zu. Bestehende Aktien von bisherigen Aktionären, die im Rahmen des Börsengangs an neue Anleger verkauft werden, werden als Sekundäraktien bezeichnet. Die Erlöse aus dem Verkauf von Sekundäraktien gehen an die verkaufenden Aktionäre.

Regel 144A und Regulation S (Reg S)

Bei einem Angebot nach Regel 144A können Emittenten Wertschriften in den USA sogenannten qualifizierten institutionellen Käufern («QIBs») anbieten und sich dabei auf eine «Safe-Harbor-Regel» der US-Registrierungsanforderungen stützen (mit anderen Worten: Regel 144A des US-Wertpapiergesetzes gewährt eine Ausnahme von der allgemeinen Regel, dass alle Wertschriften vor dem Verkauf bei der US-Börsenaufsicht SEC registriert werden müssen).

Regulation S bietet einen sicheren Hafen für bestimmte Angebote ausserhalb der USA und Offshore-Wiederverkäufe von Wertschriften, die nicht den Registrierungsanforderungen des US-Wertpapiergesetzes unterliegen. Wenn die Bedingungen der Regulation S erfüllt sind, wird die Transaktion als ausserhalb der USA stattfindend angesehen und löst somit keine US-Registrierungspflicht aus. Siehe auch unsere spezielle Publikation [» Go Public on SIX Swiss Exchange and Concurrently Access the US Capital Markets.](#)

Sperrfrist

Eine Sperrfrist bzw. Lock-up-Periode bezeichnet den Zeitraum nach dem Börsengang eines Unternehmens, in dem bestimmte Aktionäre (häufig Grossaktionäre und Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung) ihre Aktien nicht verkaufen dürfen. Damit soll verhindert werden, dass kurz nach dem Börsengang eine grössere Menge an Aktien verkauft wird, da dies den Aktienkurs unter Druck setzen würde. Die Sperrfristen liegen in der Regel zwischen sechs und 24 Monaten.

**Stabilisierungs-
zeitraum**

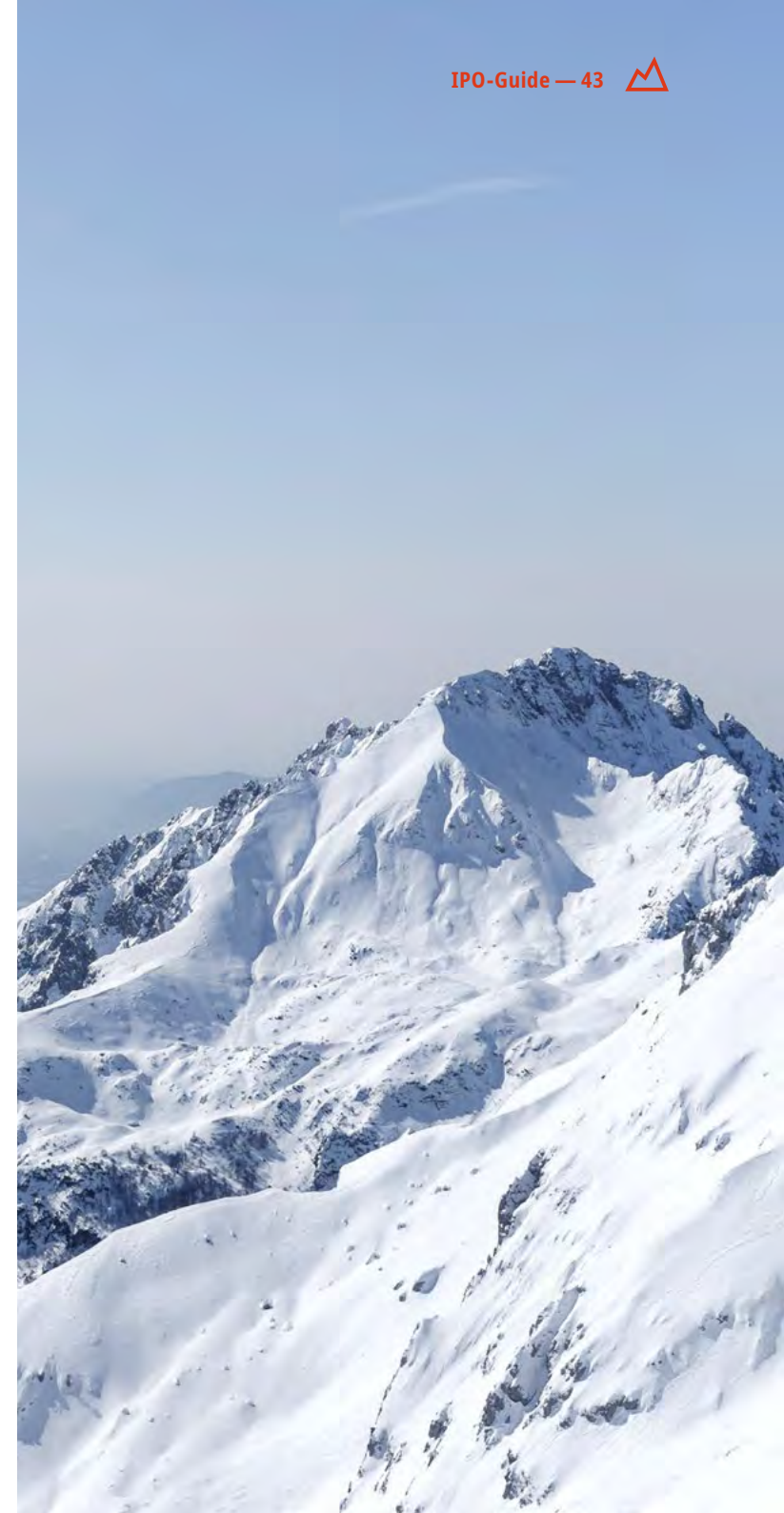
In der Schweiz beträgt die Frist, innerhalb derer die Mehrzuteilungsoption (oder Greenshoe) ausgeübt werden kann, 30 Kalendertage. Diese Frist wird auch als Stabilisierungszeitraum bezeichnet.

Streubesitz

Der Streubesitz bezeichnet den prozentualen Anteil der Aktien eines Unternehmens innerhalb der jeweiligen Aktiengattung, der öffentlich gehandelt werden kann und sich nicht in festem Besitz befindet (z. B. Aktien, die von Personen gehalten werden, die durch eine Aktionärsvereinbarung gebunden sind oder ein bekanntermassen langfristiges Interesse am Unternehmen haben).

Zuteilung

Nach Ablauf des Bookbuilding-Zeitraums werden die Aktien den Aktionären zugeteilt. In der Schweiz ist die Zuteilung von Aktien im Rahmen eines Börsengangs in den Zuteilungsrichtlinien ([> Zuteilungsrichtlinien für den Emissionsmarkt](#)) der Schweizerischen Bankiervereinigung geregelt.



Diese Unterlagen wurden von SIX Group AG, ihren Tochter-, Schwester- gesellschaften und/oder ihren Niederlassungen (zusammen «SIX») für den ausschliesslichen Gebrauch durch diejenigen Personen, welchen SIX sie zustellt, ausgearbeitet. Diese Unterlagen und ihr Inhalt stellen keine verbindliche Vereinbarung, Empfehlung, Anlageempfehlung, Angebot, Einladung oder Offerte zum Kauf oder Verkauf von Finanzinformationen, Produkten, Solutions oder Dienstleistungen dar. Sie dienen einzig Informationszwecken und können ohne Ankündigung jederzeit geändert werden. SIX hat keine Verpflichtung, diese Unterlagen zu aktualisieren, abzuändern oder den Inhalt auf dem aktuellsten Stand zu halten. SIX gibt keine Erklärungen, Gewährleistungen, Garantien oder Zusicherungen – weder ausdrücklich noch implizit – in Bezug auf die Richtigkeit, Vollständigkeit, Angemessenheit, Eignung oder Verlässlichkeit des Inhalts dieser Unterlagen ab und wird auch keine solchen abgeben. SIX und ihre Verwaltungsräte, Führungskräfte, Mitarbeiter, Vertreter und Beauftragte schliessen jegliche Haftung für Verluste, Schaden oder Beeinträchtigungen, welche aus oder im Zusammenhang mit diesen Unterlagen entstehen, aus. Diese Unterlagen sind Eigentum von SIX und

dürfen ohne die vorgängige, ausdrückliche sowie schriftliche Zustimmung von SIX in keiner Weise gedruckt, kopiert, reproduziert, veröffentlicht, weitergegeben, offengelegt oder verbreitet werden.

© 2024 SIX Group AG.
Alle Rechte vorbehalten.

SIX Swiss Exchange AG

Pfingstweidstrasse 110
Postfach
CH-8021 Zurich

T +41 58 399 5454
www.six-group.com/swiss-stock-exchange

Primary Markets

T +41 58 399 2245
primarymarkets@six-group.com
www.six-group.com/primarymarkets