

Die richtige IR- und PR-Strategie

Die Emission einer Mittelstandsanleihe ist kein Selbstläufer – vor allem in Sachen Eigenwerbung sind Unternehmen oft viel zu zurückhaltend. Wie man Emissionen richtig vorbereitet, hat KTG Agrar gleich zweimal gezeigt.

Von Jessica Ries

Der Markt für Mittelstandsanleihen wird seit der Eröffnung der Segmente 2010 stark nachgefragt. Allerdings wurden von den derzeit ca. 60 notierten Anleihen nicht alle voll platziert. Nur wenige Emissionen wurden vorzeitig, also innerhalb der ersten Tage geschlossen. Was machen diese Emittenten anders?

Sie haben eine professionelle und kontinuierliche Marketingstrategie. Das Interesse der Investoren und deren Bereitschaft, als Finanzierungspartner zur Seite zu stehen, hält der Emittent nur durch Transparenz und regelmäßige Informationen über die Entwicklung des Unternehmens aufrecht. Er muss also das Vertrauen der Anleger gewinnen und behalten. Dann steht dem Emittenten der Weg zur Finanzierung über den Kapitalmarkt immer wieder offen.

Ein erfolgreiches Beispiel ist die KTG Agrar AG, deren Anleihen aufgrund ihrer regelmäßigen Präsenz nach wie vor stark nachgefragt sind: Als Mitte 2010 die Stuttgarter Börse das Anleihe-segment Bondm ins Leben rief, war KTG der erste Emittent. Bis zu 25 Millionen Euro sollten über die Börse direkt bei Privatanlegern platziert werden. Vorstand Siegfried Hofreiter beauftragte einen Lead-Agent mit dem Vertrieb an institutionelle Investoren. Binnen zwei Tagen war die Anleihe voll platziert und weit überzeichnet. Die weiterhin große Nachfrage privater und institutioneller Anleger zwang KTG regelrecht dazu, das Anleihevolumen zu verdoppeln.

Während über die Börse Stuttgart nach dem Verfahren „first come, first serve“ Privatanleger und Vermögensverwalter mit dem Papier bedient wurden, platzierte der Lead Agent ausschließlich an institutionelle Anleger rund 30 Millionen Euro des Gesamtvolumens von 50 Millionen Euro. Das Verhältnis 30 zu 20 schien auch der ideale Anlegermix zu sein. Noch heute ist die erste KTG-Anleihe einer der liquidesten und stabilsten Titel im Segment Bondm – und das bei Kursen zwischen 104 und 106 Prozent.

Schon Anfang 2011 plante KTG Agrar, eine weitere Anleihe aufzulegen, zunächst mit einem Volumen von 50 Millionen Euro. Börsenplatz war nun Frankfurt, das neue Segment Entry Standard für Mittelstandsanleihen. Nach drei Wochen intensiver Presales bei institutionellen Investoren startete am 6. Juni die Zeichnungsphase. Die-KTG-Agrar-

Anleihe-II war in kürzester Zeit weit überzeichnet, die Bücher mussten nach nur 14 Minuten wieder schließen und Privatanleger signifikant repartiert werden. Aufgrund dieser großen Nachfrage wurde die Anleihe zunächst auf 70 Millionen Euro und im ersten Quartal 2012 schließlich um weitere 30 Millionen Euro aufgestockt. ||

■ Aufgabenstellung für den Emissionsberater



Quelle: youmex



Jessica Ries ist Senior Associate Capital Markets bei der youmex Invest AG.

ries@youmex.de