DEUTSCHE BÖRSE
CASH MARKET

Scale

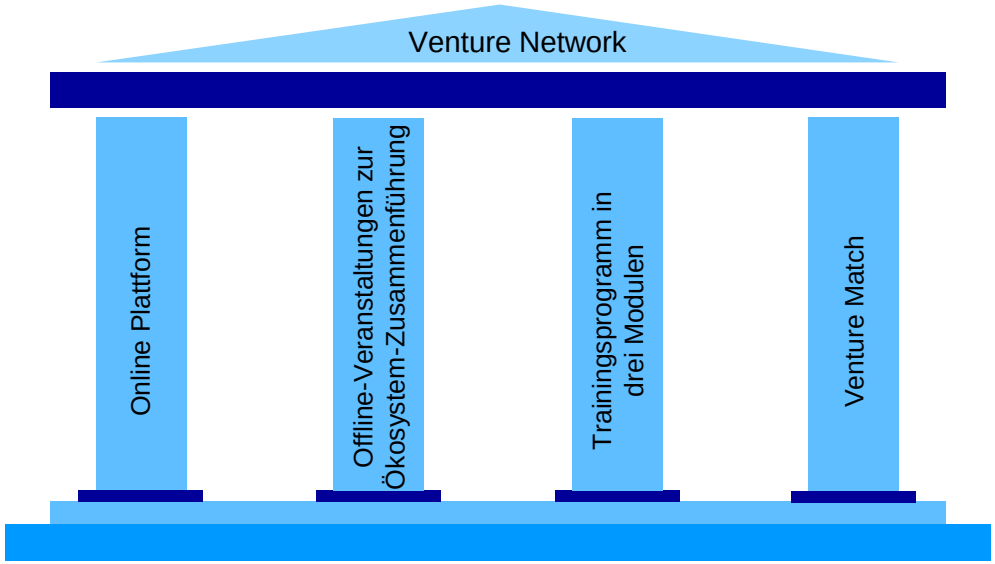
Das neue KMU-Segment der Deutsche Börse AG

13.06.2017

Venture Network

Status Quo

Einführung des Deutsche Börse Venture Networks im Juni 2015 zusammen mit dem BMWi



126 Unternehmen,
> 27.000 Mitarbeiter

231 Investorenhäuser
(> 50% international)
Investoren

KMUs haben bereits > 1 Milliarde Funding erhalten & überdurchschnittliches Wachstum auf CAGR Basis

Bereits > 15 Finanzierungsrunden über Venture Match initiiert

FinTech Hub

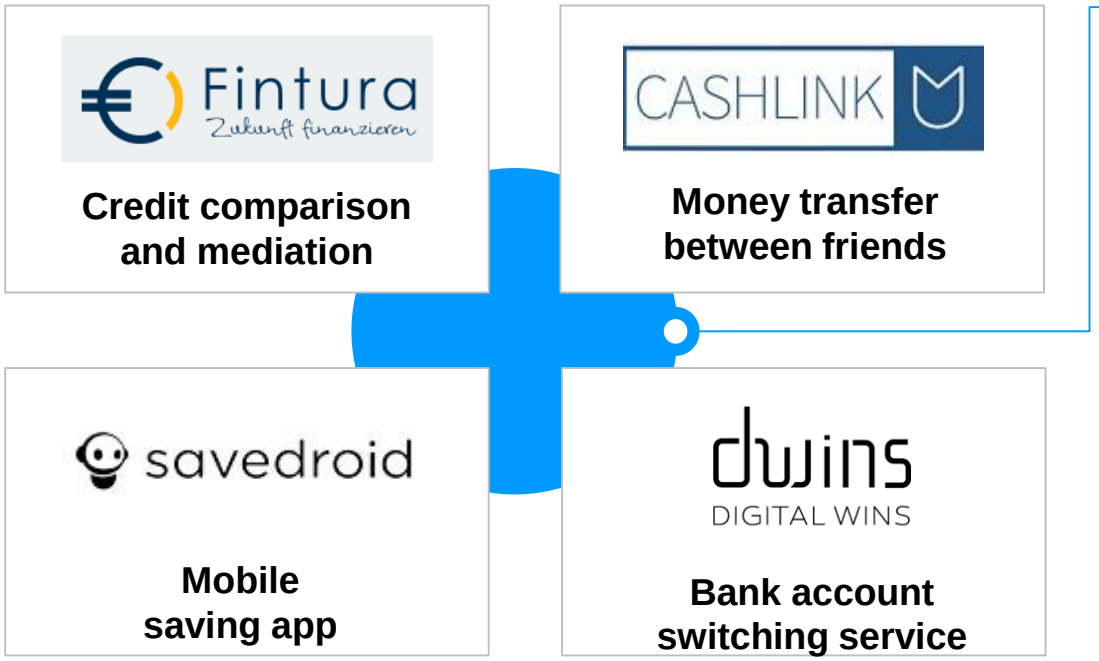
FinTech Hub

Unterstützung der Fintech-Community in Frankfurt und der Rhein/Main-Region

- Seit April 2016 im Herzen Frankfurts
- 450 Quadratmeter
- Komplett ausgestattete Büros für Fintech Startups
- > 50 Arbeitsplätze
- Foyer für Events und “Meet & Greets”

Bestens etabliert in Frankfurts Fintech-Szene

Vier Fintech-Startups arbeiten im Hub



Was Sie bekommen?

- Voll ausgetattetes Büro
- DBVN Unterstützung
- DBVN Kontakte
- Fintech Workshops
- Community “Get Togethers”

DB1 VENTURES

DB1 VENTURES

Vision und Mission

VISION

Partner für kleine und mittlere Wachstumsunternehmen, um attraktive Investitionsrenditen zu erwirtschaften und einen wertvollen Beitrag zu den Wachstumsvorhaben der Gruppe zu leisten.

MISSION

„Augen und Ohren“ der Gruppe Deutsche Börse im Venture-Bereich. DB1 Ventures konzentriert sich auf strategisch interessante Unternehmen und hilft, Innovation zu fördern.

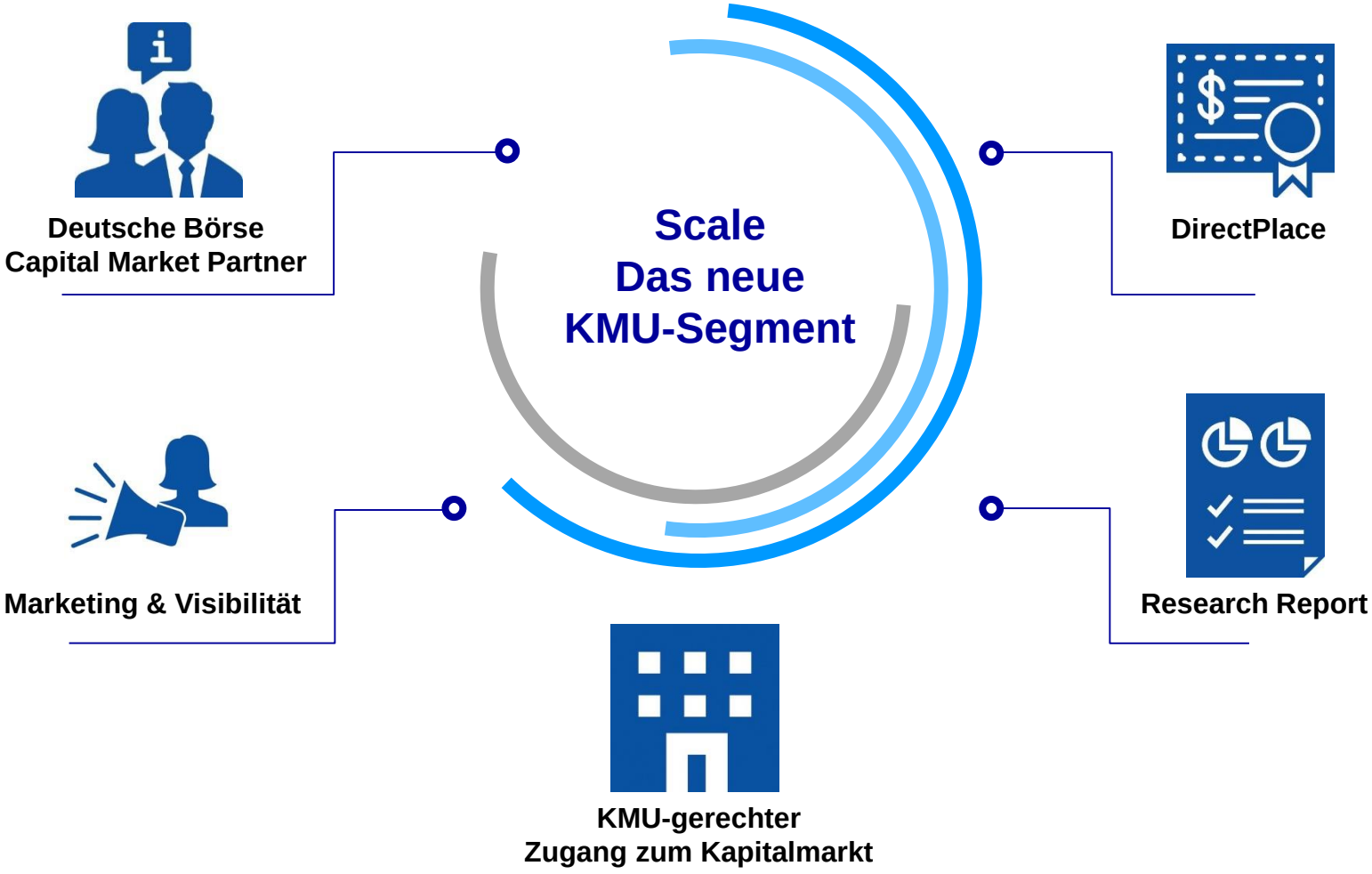
Investment Strategy

- Investments die zur Innovationsagenda der Gruppe Deutsche Börse (Produkt- und Technologiebereich) passen
- Kein besonderer geografischer Fokus
- Sowohl Minderheits-, als auch Mehrheitsbeteiligungen
- Agiert als Haupt- und Co-Investor
- Primärer Fokus auf Unternehmen mit einer Wachstumsstrategie
- Aktives Management des Investments
- Langzeit - Strategie

Scale

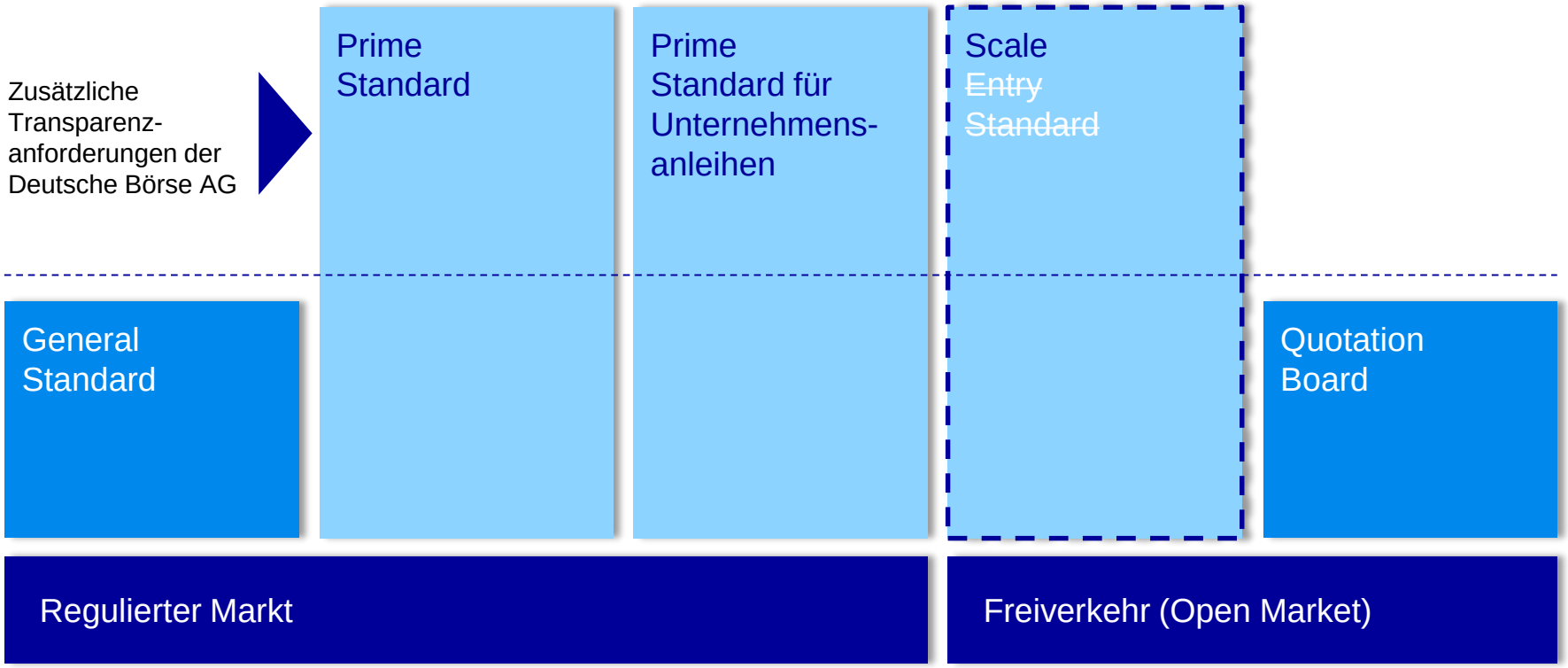
Finanzierungsoptionen für KMUs

Scale


Deutsche Börse
Capital Market Partner
Scale
Das neue
KMU-Segment
DirectPlace
Marketing & Visibilität
Research Report
KMU-gerechter
Zugang zum Kapitalmarkt

Scale

Gesamtübersicht Segmentwelt



Scale

Zielgruppen des neuen KMU Listing Segments

Investoren

- Institutionelle KMU-Investoren
- Family Offices
- Retail-Investoren / HNWIs
- Vermögensverwalter

Unternehmen

- Kleine & Mittlere Unternehmen
- Unternehmen aus allen Sektoren und Branchen
- Deutscher & Europäischer Mittelstand
- Unternehmen mit Bedarf für Wachstumskapital

Scale

Ausgewogene Einbeziehungsvoraussetzungen & -folgepflichten für Unternehmen im neuen Segment

Antragsteller

Emittent

Deutsche Börse Capital Market Partner

Wertpapierprospekt (gebilligt)
- oder -
Einbeziehungsdokument (techn. Listings)

Einbeziehungsvoraussetzungen

Erfüllung von mind. 3 von 5 KPIs:

- Umsatz (mind. 10 Mio. €)
- Jahresüberschuss (positiv)
- Bilanzielles Eigenkapital (positiv)
- Mitarbeiterzahl (mind. 20 Personen)
- Eingesammeltes EK (mind. 5 Mio. €)

- **Marktkapitalisierung** (mind. 30 Mio. €)
- **Unternehmenshistorie** (mind. 2 Jahre)
- **Streubesitz** (20% oder mind. 1 Mio. Aktien)

Geeignetheitsprüfung durch Capital Market Partner unter Berücksichtigung einer Financial & Legal Due Diligence

Sonstige einzureichende Dokumente:

- Veröffentlichte und geprüfte Jahresabschlüsse der letzten zwei Jahre
- Initiales Research Dokument

Einbeziehungsfolgepflichten

Übermittlung:

- (Halb-)Jahresabschluss
- (Zwischen-) Lagebericht
- Unternehmenskalender
- Unternehmenskurzportrait

- Ad-Hoc-Mitteilungen
- Managers‘ Transactions
- Insiderlisten

Jährliche Analystenkonferenz

Unterstützung durch Deutsche Börse Capital Market Partner

Scale

Erweitern sie Ihren Investorenkreis durch obligatorische Research-Berichte

Initiales Research

- Bis zu 12 Seiten
- Erstellung initial zum Börsengang
- Englisch (inkl. deutscher Zusammenfassung)

Informationen unter anderem zu:

- Executive Summary
- Key Company Data / Description
- Peer Group
- Key Revenue Drivers
- Market Overview
- Board and Management
- Historic Financial Summary
- Commentary (News Flow)
- Disclaimer

EDISON

Ongoing Research

Qualitativ

Research Report Updates
- 2-4 Seiten
- Englisch mit deutscher Zusammenfassung

Update: mind. 2x jährlich und bei wesentlichen Ereignissen des Emittenten

Informationen unter anderem zu:

- Executive Summary
- Share Price Performance
- Recent News Flow
- Financial Performance
- Disclaimer

EDISON

Quantitativ

Daily Research Report
- 1-2 Seiten
- Deutsch und Englisch

Update: täglich, automatisiert

Informationen unter anderem zu:

- Fair Value/Valuation
- Morningstar Sterne Rating
- Moat Rating
- Market Cap
- Sector Industry
- Company Profile
- Quantitative Scores
- Financials
- Disclaimer

MORNINGSTAR®

Scale

Erweitern Sie mit DirectPlace ihre Investorenreichweite und erhöhen Sie die Investorendiversifikation

Emission von Wertpapieren

“Die Deutsche Börse bietet Unternehmen einen weiteren Platzierungskanal an, um Retail-Investoren und Semi-institutionellen Investoren die Möglichkeit zu geben, über ihr Online-Depot Wertpapiere im Primärmarkt zu zeichnen.”

Platzierung und Bookbuilding über Investmentbanken

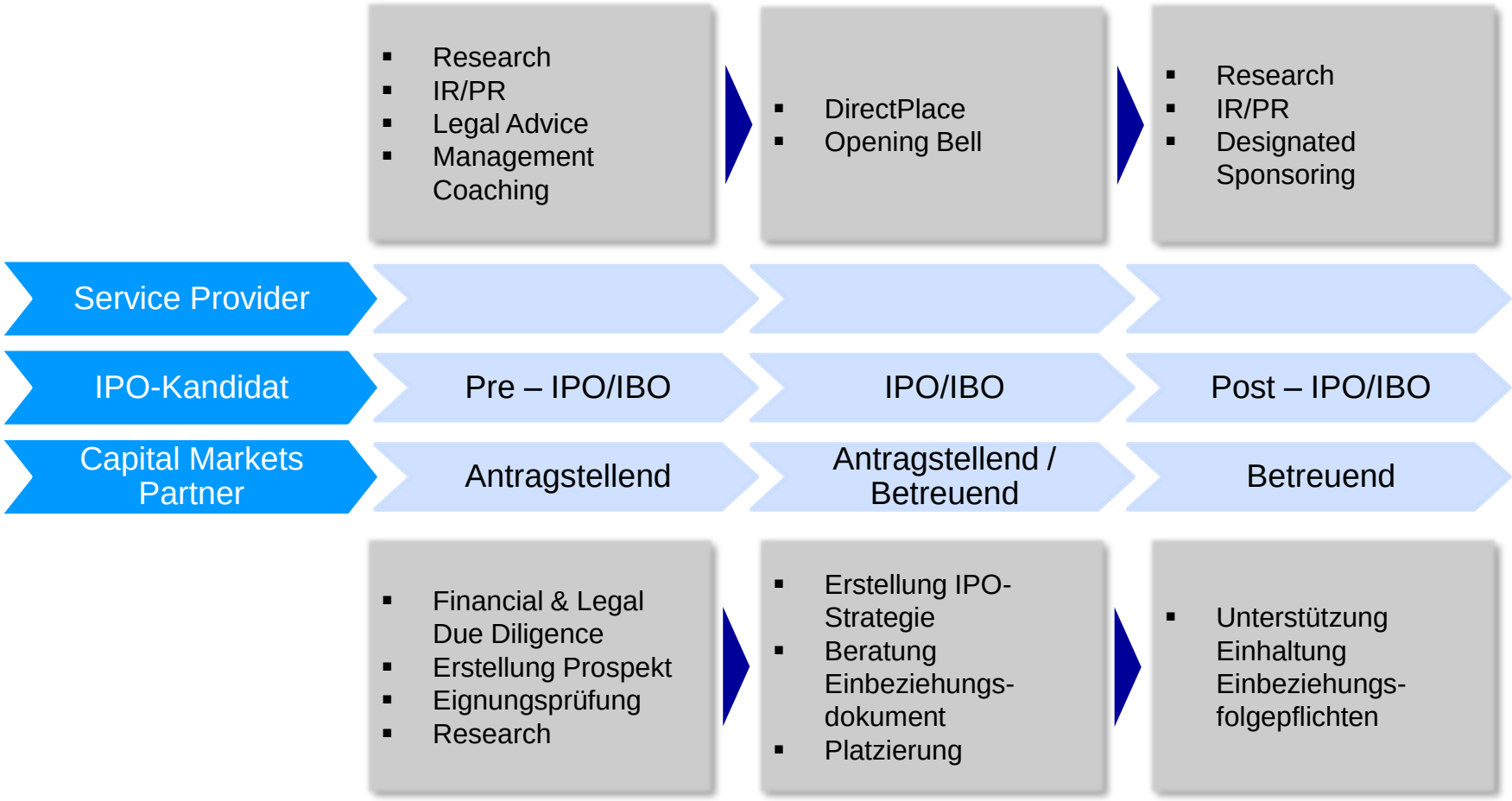
- Klassische, institutionelle Kunden (Banken, Fonds, Pensionskassen)

DirectPlace

- Retail-Investoren
- Semi-institutionelle Investoren (Family Offices, HNWIs)

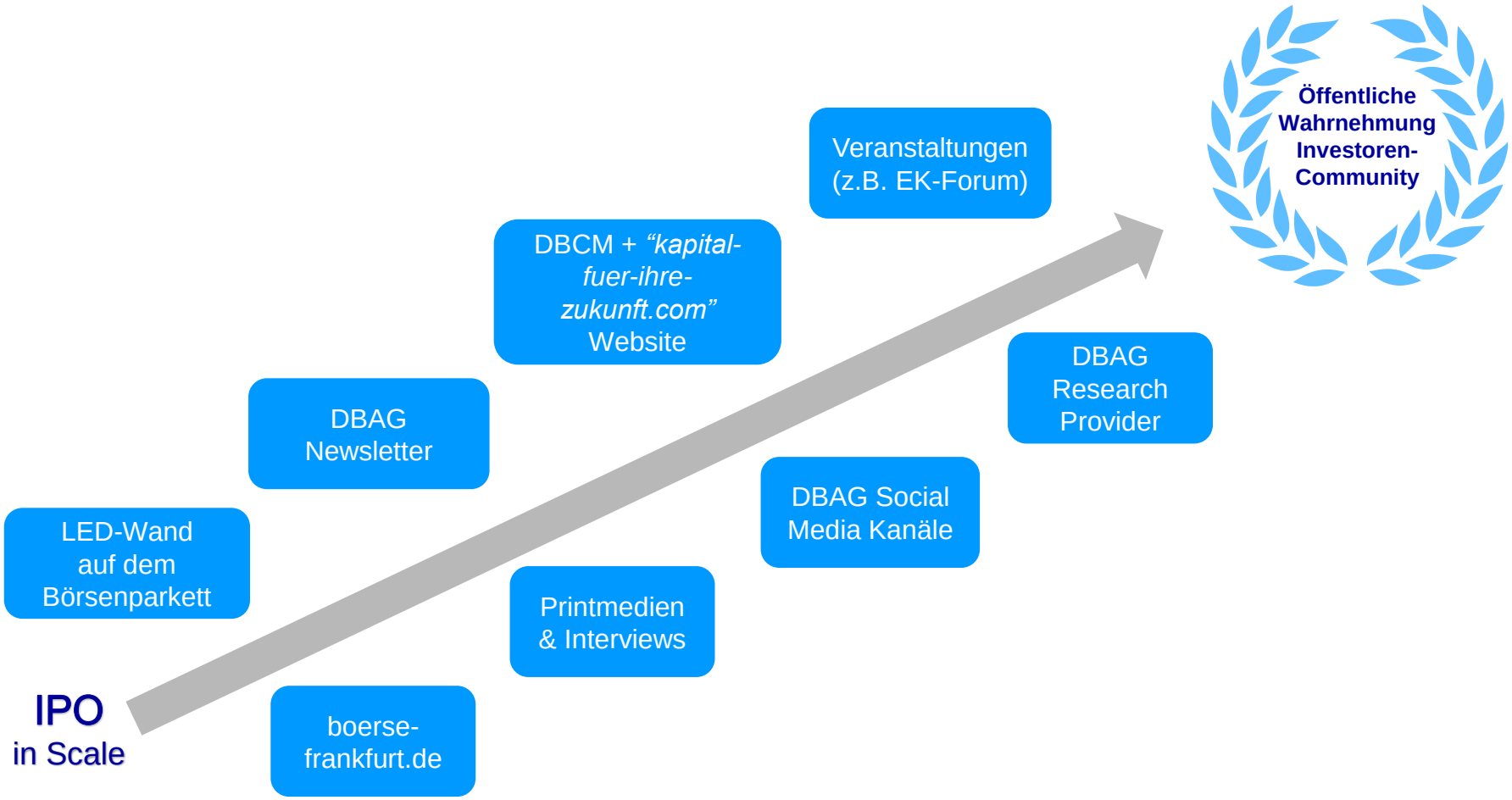
Scale

Capital Market Partner



Scale

Profitieren Sie durch die Kommunikationskanäle der Deutschen Börse

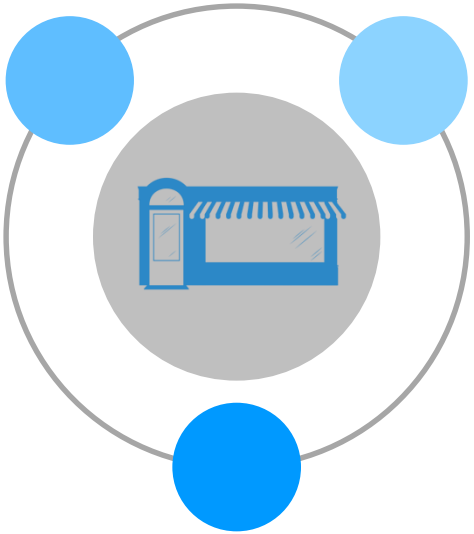


Scale

Warum ein Listing in Scale und nicht im regulierten Markt?

Fokus auf passende Investoren

Das neue KMU Segment konzentriert in sich eine Vielzahl vergleichbarer Unternehmen hinsichtlich ihrer Größe. Interessierte Investoren können dadurch gezielt Unternehmen nach ihren eigentlichen Investmentfokus auswählen und beurteilen.



Schaufensterfunktion

Der regulierte Markt ist geprägt von vielen großen Aktienunternehmen. Junge Unternehmen mit geringerer Marktkapitalisierung haben so keine Möglichkeit, adäquat wahrgenommen, geschweige denn in einen Auswahlindex (DAX, MDAX, TecDAX, SDAX) aufgenommen zu werden.

Transparenz

Durch erhöhte Visibilität der Unternehmen ergibt sich eine vereinfachte Ansprache bei Investoren sowie die einmalige Möglichkeit, das eigene Unternehmen werbewirksam an internationalen Kapitalmärkten zu positionieren.

Scale

Gelistete Unternehmen (Aktien)

Scale

Kontaktieren Sie unser Issuer Services Team bei Fragen und Anmerkungen

Eric Leupold
Head of Department

Pre-IPO & Capital Markets,
Cash Market, Pre-IPO &
Growth Financing

eric.leupold@deutsche-boerse.com

Renata Bandov
Head of Section

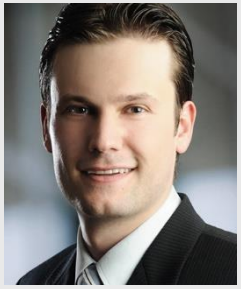
Listing & Issuer

renata.bandov@deutsche-boerse.com

Stefan Leisner
Vice President

Issuer Services

+49-(0) 69-2 11-12416
stefan.leisner@deutsche-boerse.com



Andre Wingenbach
Vice President

Issuer Services

+49-(0) 69-2 11-18220
andre.wingenbach@deutsche-boerse.com

Nathalie Augustin
Vice President

Issuer Services

+49-(0) 69-2 11-12 143
nathalie.augustin@deutsche-boerse.com

Anhang

Case Studies

Scale

Fallstudie NANOGATE AG 1/2

Geschäftsmodell

- Weltweit führender Spezialist für designorientierte Hightech-Oberflächen und Komponenten
- Angebot richtet sich an vier zentrale Zielbranchen: Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau, Gebäude/Interieur und Sport/Freizeit
- Namhafte Geschäftspartner sind unter anderem Audi, BMW und Jaguar sowie Firmen wie BSH Haushaltsgeräte oder FILA

IPO Details

Emissionsdatum	18.10.2006
Zeichnungsfrist	von 12.10.2006 bis 16.10.2006
Transparenzsegment	Scale
Emissionsvolumen gesamt	19 Mio. EUR
Emissionspreis	32,00 EUR
Konsortialführer	Lead Manager & Sole Bookrunner: LBBW Co-Lead: equinet Securities AG

Equity Story

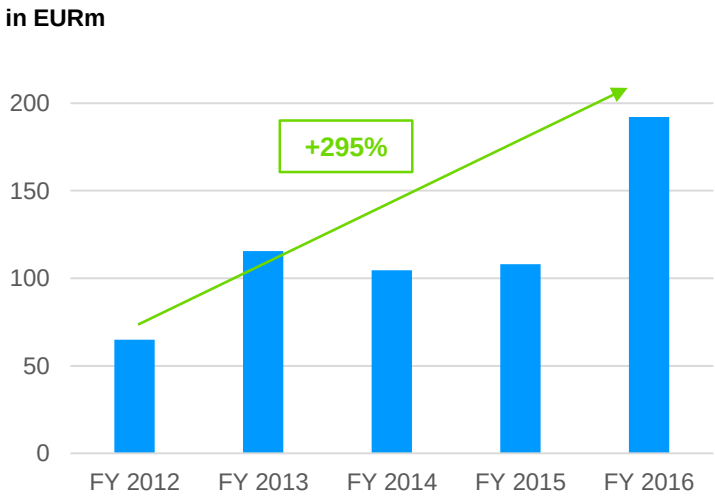
- Hochleistungsoberflächen als Innovationsmotor – Nanogate als **Vorreiter mit einzigartiger Positionierung**
- Kompetenzvorsprung dank langjähriger Erfahrung bei Entwicklung, Prozessintegration und Serienproduktion sowie **kontinuierlicher Erweiterung** der **Wertschöpfungstiefe**
- **Wachstum** durch neue Anwendungsfelder wie Glazing und Energieeffizienz
- **Hohe Visibilität** des Geschäftsverlaufs dank starker Kundenbasis, lang laufender Verträge und wachsender Auftragsbasis im zweistelligen Millionenbereich
- Laufende Serienproduktion sowie **breite Ausrichtung** auf vier Branchen **plus zusätzliche Wachstumsfelder** sichern Erlösströme und **positiven Cashflow**
- **Dividendenzahlung beteiligt Aktionäre** am Unternehmenserfolg

Scale

Fallstudie NANOGATE AG 2/2

Aktienkursverlauf

Entwicklung Marktkapitalisierung



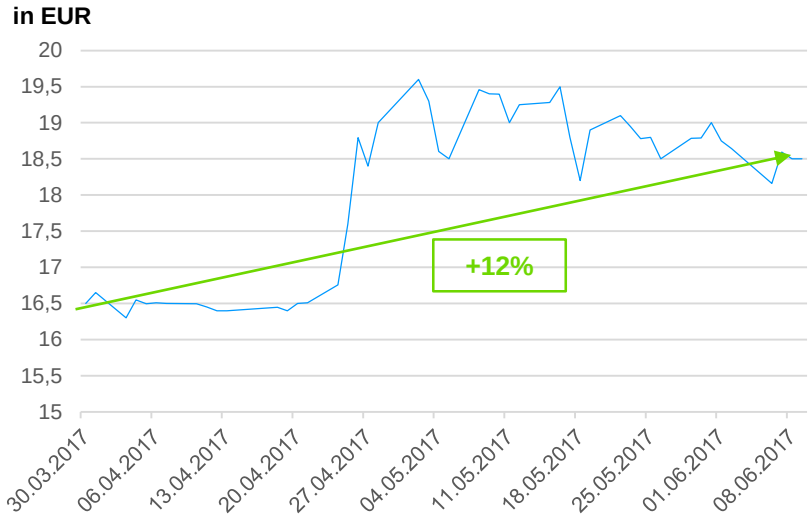
*"Nanogate **begrüßt die Einführung des neuen Börsensegments** für kleine und mittelständische Unternehmen. Angesichts der höheren Anforderungen und der verschärften Kriterien im Vergleich zum bisherigen Entry Standard **versprechen wir uns zusätzliche Aufmerksamkeit** für das Segment und unsere Aktie. Nanogate wird über die verpflichtenden Transparenzanforderungen hinaus weiter auf freiwilliger Basis seinen Geschäftsbericht schon binnen vier Monaten zum Bilanzstichtag veröffentlichen. Darüber hinaus werden wir auch **künftig auf jährlich mehreren Investorenkonferenzen den Dialog mit dem Kapitalmarkt pflegen**. Das. zusätzliche Research wird unsere ohnehin breite Coverage durch aktuell vier verschiedene Researchhäuser weiter verstärken.*

(Ralf Zastrau, Vorstandsvorsitzender der Nanogate AG)

Scale

Fallstudie IBU-tec advanced materials AG

Aktienkursverlauf



IPO Details

Emissionsdatum	30.03.2017
Zeichnungsfrist	von 22.03.2017 bis 27.03.2017
Transparenzsegment	Scale
Emissionsvolumen gesamt	1,06 Mio. Aktien (EUR 17,49 Mio.)
Emissionspreis	16,50 EUR
Konsortialführer	Sole Global Coordinator und Sole Bookrunner: ICF BANK AG

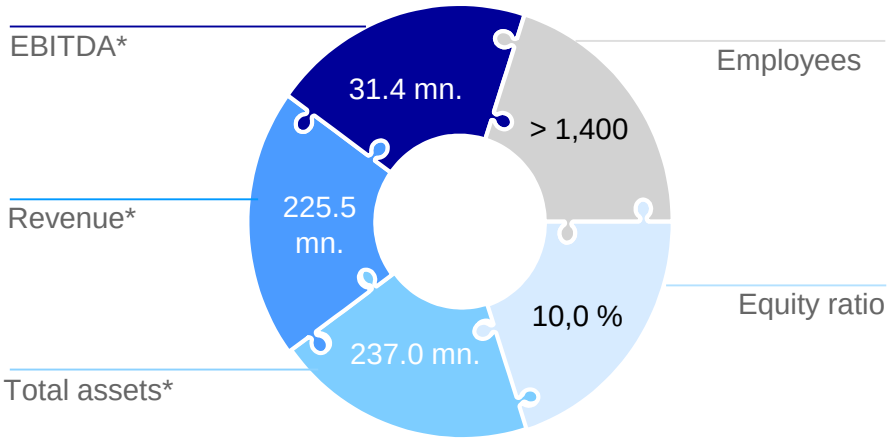
Geschäftsmodell

Die IBU-tec AG ist ein international agierender Dienstleister für die Bearbeitung anorganischer Pulver und Granulate. Mittels thermischer Verfahrenstechnik entwickelt das Unternehmen neue anorganische Materialien und verbessert Materialeigenschaften bei bestehenden Produkten. Weiterhin gehört das Aufsetzen von effizienten und ressourcenschonenden Produktionsprozessen für Kunden zum Leistungsspektrum.

Scale

Fallstudie HOMANN HOLZWERKSTOFFE GmbH

Company information



* Numbers in EUR

IBO Details

1. Handelstag	08.06.2017
Laufzeit	von 08.06.2017 bis 14.06.2022
Transparenzsegment	Scale
Emissionsvolumen gesamt	50 Mio. EUR
Kupon	5,25 Prozent
Konsortialführer	Sole Lead Manager: IKB Deutsche Industriebank AG

Geschäftsmodell

Die HOMANN HOLZWERKSTOFFE GmbH ist ein Produzent von dünnen, hochveredelten mitteldichten Holzfaserplatten für die Möbel-, Türen-, Beschichtungs- und Automobilzulieferindustrie in Europa. Die seit 1876 in 4. Generation von der Familie Homann geführte Unternehmensgruppe hat sich von der Lebensmittelproduktion zu einem marktführenden Unternehmen für die Herstellung von dünnen, hochveredelten, mitteldichten Holzfaserplatten (Mitteldichte Faserplatte - MDF) und hochdichten Holzfaserplatten (Hochdichte Faserplatte - HDF) für die Möbel-, Türen- Beschichtungs- und Automobilindustrie in West- und Osteuropa entwickelt. Darüber hinaus produziert und vertreibt die HOMANN HOLZWERKSTOFFE-Gruppe Dämmstoffe und Türmittellagen auf Holzbasis.

Aktie in der Zeichnung

Fallstudie The Naga Group AG

Zugang zu Wachstumskapital über DirectPlace

IPO Details

1. Handelstag	vsl. 10.07.2017
Zeichnungsfrist	von 08.06.2017 bis 29.06.2017
Transparenzsegment	Scale
Emissionsvolumen gesamt	bis zu 2,6 Mio. EUR
Grundkapital	21.008.048 Aktien

Geschäftsmodell

Die THE NAGA GROUP wurde im August 2015 gegründet. Das junge Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, die Entwicklung, Vermarktung und das Wachstum disruptiver Anwendungen für Finanztechnologie voranzutreiben und damit aktiv am Wandel und an der Öffnung des bestehenden Finanzsystems mitzuwirken. Im November 2016 hat die NAGA bereits ein Joint Venture mit der Deutschen Börse gegründet, um den weltweit ersten, regulierten Marktplatz für virtuelle Güternamens ' SWITEX' zu entwickeln.
Zudem betreibt das Unternehmen das Portal SwipeStox. SwipeStox ist ein soziales Netzwerk für Trader mit einem einzigartigen Konzept: Es ermöglicht den Handel mit Forex, Indizes, Aktien, ETFs und CFDs mit der Besonderheit, dass Trades von anderen Händlern schnell und einfach kopiert werden können. Auf diese Weise ist der Börsenhandel für jedermann zugänglich. Ein weiteres Ziel ist es, die digitalen Veränderungen als Chance zu begreifen und die teilweise veralteten Handelsmethoden zu revolutionieren. So verbindet SwipeStox täglich die erfahrensten Händler, die ihr Wissen an Einsteiger weitergeben - und das weltweit.