

Der IPO-Prozess ist ein mehrmonatiger Arbeits- und Lernprozess für die Unternehmen und deren Management. Zudem ist es für die Unternehmen zumeist immer das erste Mal, dass sie diesen Weg gehen. Auf diesem Weg gibt es daher immer wieder klassische Fehler, die bei den IPO-Kandidaten passieren. Diese

sollten vermieden werden, da sie einen – auch bereits laufenden – IPO-Prozess noch zum Scheitern bringen können.

### **Übertriebene Unternehmenswertvorstellungen**

Emotional verständlich, aber der „Markt“ macht den Preis

### **Selbstüberschätzung des Managements**

- Ein IPO-Prozess / One-to-Ones mit Investoren sind mit den bisherigen Geschäftsprozessen und dem laufenden Geschäft nur schwer vergleichbar
- Fehlende Lernbereitschaft, Disziplin und Flexibilität
- Fehleinschätzung des Zeitaufwands / des Timings
- Unzureichende aktive Vorbereitung des Managements und der Gesellschaft auf die Aufgaben und Pflichten des Going and Being Public

### **Unzureichende Besetzung der Organe aus Kapitalmarktsicht**

- Ausschließliche Besetzung der Organe mit Freunden und Familienangehörigen der Gründer und / oder Großaktionäre ist ein Vermarktungshemmnis
- Ein qualifizierter Chief Financial Officer (Finanzvorstand) ist ein Muss

### **Nicht abgestimmte Kommunikationspolitik**

Aussagen konträr zum Mediaplan; verfrühtes „Outen“ als IPO-Kandidat

### **Unzureichende interne Prozesskoordination**

Wer ist für was zuständig; was darf gesagt werden

### **Wunsch nach nicht marktkonformer Emissionsstruktur**

Gravierendes Hemmnis im Werben um die Gunst der Investoren; aufgrund der Vielzahl von gelisteten Unternehmen macht diese eine Emission höchstwahrscheinlich unplatzierbar

### **Beschädigung der Vertrauensbasis zur Emissionsbank**

- Unvollständige Angaben / Verschweigen von Negativereignissen
- Gravierende Verfehlung von eigenen Planungen
- Nichteinhaltung von Terminen und Zeitvorgaben
- Vorsätzliche Fehlinformationen