

„Saubere Sache dank Dieselfilter“

Cortent
KOMMUNIKATION



Case Study

Börsengang der TWINTEC AG



Kommunikation ist wichtig.

Entscheidend ist das **Echo**.


Mit uns erzielen Ihre **Botschaften** die richtige **Wirkung**.

Kunde: TWINTEC AG

- TWINTEC ist ein führender Anbieter von umweltfreundlichen Produkten und Technologien zur Abgasminderung.
- Das Unternehmen fertigt vorrangig innovative Produkte wie Rußpartikelfilter, Kaltlaufregler oder Katalysatoren zur Nach- und Aufrüstung von bereits zugelassenen Fahrzeugen sowie entsprechende Austauschprodukte.
- Das vorhandene Know-how in der katalytischen Beschichtungstechnologie wird zunehmend auch in weiteren industriellen Anwendungen verwendet.

Aufgabe

- TWINTEC möchte seine Produktpalette – insbesondere für den Nutzfahrzeugsektor oder zur Reduktion anderer Immissionen - erweitern. Außerdem sollen neue Geschäftsfelder erschlossen und das Vertriebsnetz auch international ausgeweitet werden.
- Um den finanziellen Spielraum für die geplante Wachstumsstrategie zu schaffen, plant das Unternehmen eine Kapitalerhöhung mit Börsengang im Entry Standard, dem Qualitätssegment des Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse.

 TWINTEC ist als etabliertes Unternehmen in einem sehr günstigen Marktumfeld positioniert und will sein Wachstum beschleunigen.

Strategie

- Der Bekanntheitsgrad von TWINTEC, vor allem bei institutionellen und privaten Anlegern, soll unter Nutzung der aktuellen gesellschaftspolitischen Diskussion über Umweltthemen durch eine umfassende, aber zeitlich stark gebündelte Pressearbeit unmittelbar vor dem IPO deutlich erhöht werden.
- Im Fokus der Kommunikation stehen die Themen Profitabilität, Wachstum, Kundenstamm, Produktpalette, Mittelverwendung, F+E sowie ferner die Verbindung von Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit bei der Entwicklung von Produkten und Lösungen.

Umsetzung

- Aufbau einer umfangreichen Unternehmensberichterstattung mit regelmäßigem Newsflow unmittelbar vor dem IPO
- Erläuterung des Geschäftsmodells gegenüber ausgewählten Journalisten
- Exklusive Nachrichten als Aufhänger für eine Berichterstattung
- Redaktionsroadshow mit acht Interviews am Tag nach Prospektbilligung mit Fokus auf Anlegermedien

Ergebnisse:

- Breite und durchweg positive Präsenz in Tages- und Wirtschaftszeitungen, Anlegermagazinen und TV
- Erster Kurs 14,10 Euro, Ausgabepreis von 11 Euro am oberen Ende der Preisspanne, Emission mehrfach überzeichnet
- Transaktionsvolumen: 22 Mio. Euro (vor Greenshoe)

Leistungen von Cortent Kommunikation:

- Überarbeitung der Equity Story für die Pressearbeit
- Erstellung eines Kommunikationszeitplans und Presseverteilers speziell für IPO-Kommunikation
- Erste Anlaufstelle für Journalisten und Anleger
- Etablierung eines regelmäßigen Newsflows und Vermittlung von zahlreichen Journalistengesprächen
- Redaktion aller relevanten Unterlagen
- Medien- und Kameratraining



Cortent Kommunikation AG

Clemensstraße 3

60487 Frankfurt am Main

Tel.: (069) 5770300 – 0

Fax: (069) 5770300 – 10

info@cortent.de

www.cortent.de

Diese Ausarbeitungen wurden von der Cortent Kommunikation AG entwickelt.

Jegliche Art von Verwendung, Verbreitung, Duplizierung oder Bearbeitung teilweise oder gesamt ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Agentur als Urheberin zulässig.

Die Ideenleistungen und Entwürfe, deren Weiterbearbeitung, Produktion und Veröffentlichung sowie auch jede jetzige oder zukünftige Verwendung über den genannten Zweck hinaus ist allein der oben genannten Agentur vorbehalten.

