

AIM - Meet the market

Vorstellung von AIM

David Pitman, Leiter Marketing

1. Warum ist der AIM Ihrer Ansicht nach so erfolgreich?
2. Was sind die Vorteile einer Notierung am AIM?
3. Was muss ein Unternehmen vor einer Notierung am AIM in Betracht ziehen?
4. Was sind die Hauptvorteile von AIM-Wertpapieren für Investoren?
5. Inwiefern profitiert der Markt von Indizes?

1. Warum ist der AIM Ihrer Ansicht nach so erfolgreich?

Der Erfolg des AIM beruht zum großen Teil auf der soliden Grundlage, auf der er erschaffen wurde. Der AIM profitiert von Londons hohen Standards in der Unternehmensführung sowie von unseren erstklassigen Handelsplattformen. Hinzu kommt eine einzigartige aufsichtsrechtliche Struktur, in der sich kleinere Unternehmen gut entwickeln können. Ich denke, Unternehmen und Anleger wissen dies zu würdigen, und daher wird der AIM zunehmend zu einer etablierten Anlageklasse..

AIMs Profil stellt sicher, dass Unternehmen, die diesen Markt wählen, Zugang zum weltweit größten Kapitalpool haben, der ausschließlich kleineren Unternehmen vorbehalten ist. Dies hat dazu beigetragen, Unternehmen nicht nur aus vielen verschiedenen Sektoren – insgesamt nun 38 –, sondern auch zunehmend aus verschiedenen Ländern anzuziehen. Man kann den AIM jetzt durchaus als einen globalen Markt bezeichnen, an dem Unternehmen aus Italien, Deutschland, Dänemark und Schweden, und auch aus entfernteren Regionen wie Indien, China, Australien und den Vereinigten Staaten gelistet sind.

2. Was sind die Vorteile einer Notierung am AIM?

AIM wurde vor inzwischen elf Jahren gegründet und hat sich nunmehr als der bevorzugte internationale Markt für kleine und mittlere Unternehmen etabliert. Unternehmen profitieren bei einer Notierung am AIM vom immensen öffentlichen Profil des Marktes sowie von einem starken Anlegerinteresse. Die Börse hat verdientermaßen den Ruf straffe, aber gerechte Regeln zu haben mit denen sie auf die Bedürfnisse kleinerer, wachsender Unternehmen reagieren kann. Dies bietet diesen Unternehmen ein kostengünstiges Umfeld für den Zugang zu öffentlichen Märkten, um so ihre weitere Expansion zu finanzieren.

3. Was muss ein Unternehmen vor einer Notierung am AIM in Betracht ziehen?

Der Gang an die Börse ist für jedes Unternehmen ein großer Schritt und es muss sorgfältig überlegt werden was so ein Schritt mit sich bringt. Es ist nur natürlich, dass sich Unternehmen auf den Aspekt der Kapitalbeschaffung konzentrieren, wenn sie eine Notierung am AIM erwägen, aber sie sollten auch nicht die damit verbundenen Verantwortungen und Verpflichtungen übersehen..

Sind diese Unternehmen zum Beispiel bereit, eine stärkere Überprüfung durch die Öffentlichkeit zu akzeptieren? Verstehen sie die Bedeutung guter Unternehmensführung und der damit verbundenen Aspekte? Und verfügt das Managementteam über die Fähigkeiten und Kapazitäten, um sicherzustellen, dass diese Anforderungen erfüllt werden können?

Das kann viel Managementzeit in Anspruch nehmen, daher müssen Manager genau wissen, worauf sie sich einlassen. Dies ist ein entscheidender Aspekt der Rolle des Advisers („Beraters“) – sicherstellen, dass das Management gut vorbereitet ist und kontinuierlich die erforderliche Unterstützung erhält.



London
STOCK EXCHANGE



4. Was sind die Hauptvorteile von AIM-Wertpapieren für Investoren?

Der AIM ist für Anleger in vielerlei Hinsicht attraktiv, aber letztendlich sind für Anleger die Renditen entscheidend, und der AIM ist in dieser Hinsicht nachweislich erfolgreich: Von März 2003 bis August 2006 hatte der AIM Index um 84 % zugelegt, verglichen mit einem Plus von 60 % im gleichen Zeitraum beim FTSE 100.

Der AIM ist heute ein gut etablierter Markt, auf dem Anlegern bei ihren Investitionen unter vielen verschiedenen Sektoren und geografischen Standorten wählen können. Im Laufe unseres Wachstums sind immer mehr institutionelle Anleger zu uns gekommen, denn wir bieten genau das Verhältnis zwischen Flexibilität und Regulierung, das sowohl Unternehmen als auch Anlegern zusagt.

5. Inwiefern profitiert der Markt von Indizes?

Die Schaffung von AIM Indizes war im Zuge des Marktwachstums ein natürlicher Schritt. Indizes bieten Unternehmen größere Visibilität und Anlegern mehr Transparenz, und das wiederum erhöht die Liquidität.

Der AIM hat jetzt eine Familie von Indizes – den FTSE AIM All Share, den FTSE AIM UK 50 und den FTSE AIM 100. Und im Mai 2006 riefen wir unsere Supersector Indices ins Leben, die 18 der größten Sektoren auf dem Markt abbilden. So können Anleger leichter den Markt so aufteilen, dass sich darin ihre Investitionsentscheidungen widerspiegeln.

Indizes ebnen auch den Weg für ein neues Sortiment an Sekundärmarktprodukten, die ihre Performance abbilden, zum Beispiel Exchange Traded Funds (börsengehandelte Investmentfonds) oder ETFs, dies ist eine weitere Möglichkeit, neue Anleger zu ermutigen am Markt teilzunehmen.

Warum sollten sich internationale Unternehmen für AIM entscheiden?

Antonio Governale, Senior Manager, Westeuropa

1. Warum braucht Europa Ihrer Ansicht nach eine einzige grenzüberschreitende Börse für Small Caps?
2. Wie steht der AIM im Vergleich zu anderen Small Cap-Börsen in Europa da?
3. Warum sollte sich ein ausländisches Unternehmen gegen seinen Heimatmarkt und für den AIM entscheiden?

1. Warum braucht Europa Ihrer Ansicht nach eine einzige grenzüberschreitende Börse für Small Caps?

Ich denke, man kann im Wesentlichen zwei Gründe dafür anführen, warum Europa eine einzige grenzüberschreitende Börse für Small Caps (niedrig kapitalisiert) benötigt.

Erstens sind Small Caps in ganz Europa derzeit mit drastischen Problemen beim Zugang zu Aktienmarktfinanzierung konfrontiert, da europäische Aktienkapitalmärkte für kleine und mittlere Unternehmen nicht ideal arbeiten und absolut nicht in der Lage sind, signifikante Liquidität oder Investitionen institutioneller Anleger zu erzeugen. Die Folge sind steigende Kapitalkosten für kleine Unternehmen, daher können kleine Unternehmen effektiv nur auf Fremdfinanzierung zur Finanzierung ihres Wachstums zurückgreifen.

Zweitens geht ein dynamischer Wachstumsmarkt für Small Caps Hand in Hand mit einer erfolgreichen Venture Capital-Branche, und diese Erfahrung haben wir ganz eindeutig hier in Großbritannien gemacht. Der Grund ist, dass Venture Capital-Unternehmen einen erfolgreichen Aktienmarkt als praktikable Ausstiegsmöglichkeit für ihre Investitionen benötigen, um Mittel zu Unternehmen umzuleiten, die sich noch in der Anfangsphase befinden.



2. Wie steht der AIM im Vergleich zu anderen Small Cap-Börsen in Europa da?

Der AIM ist der einzige internationale Markt für kleine und mittlere Unternehmen, der eine nachweisbare Erfolgsgeschichte vorweisen kann. Er wurde 1995 gegründet, und Ende Oktober 2006 waren etwa 1.600 Unternehmen aus 38 verschiedenen Sektoren am AIM notiert. Die Mittelbeschaffung der Unternehmen, die sich dem AIM in den vergangenen elf Jahren angeschlossen haben, beträgt mehr als €50 Mrd., und die gesamte Marktkapitalisierung des AIM liegt bei über €110 Mrd.

Allerdings lautet eine der wichtigsten Statistiken, dass 40 % des Kapitals, das auf dem AIM aufgebracht wurde, durch weitere Emissionen gebildet wurde, das heißt, von Unternehmen, die bereits auf dem Markt vertreten sind. Wenn man sich nur die europäischen Unternehmen am AIM ansieht, dann haben sie durchschnittlich je vier weitere Emissionen getätigt. Das ist nur möglich dank der in London verfügbaren Menge an Kapital, aber auch, weil Anleger, die in AIM Unternehmen investieren, kleine und mittlere Unternehmen verstehen und bereit sind, ihr Wachstum kontinuierlich zu unterstützen.

3. Warum sollte sich ein ausländischen Unternehmen gegen seinen Heimatmarkt und für den AIM entscheiden?

Ausländische Unternehmen sollten sich gegen ihren Heimatmarkt und für den AIM entscheiden, weil der AIM den richtigen Unternehmen eine einzigartige Kombination von Vorteilen bieten kann: sehr tiefe Taschen, das heißt, es steht in London für kleine und mittlere Unternehmen mehr Kapital zur Verfügung als anderswo auf der Welt, ein einzigartiges aufsichtsrechtliches System, das das Management oder die Finanzen eines Unternehmens nicht belastet, aber Anlegern, die eine informierte Investitionsentscheidung treffen wollen, das gute Gefühl unserer hohen Standards schenkt, darüber hinaus haben wir erstklassige Handelsplattformen, und last but not least sind das Prestige und der Status zu nennen, die mit einer Notierung und dem Handel an der London Stock Exchange verbunden sind.

Nur um Ihnen einige Hintergrundinformationen zu geben: Wenn Sie unsere nach Unternehmenszahl drei größten Konkurrenten betrachten, das heißt Alternext, Entry Standard und First North, so werden Sie sehen, dass an diesen Märkten zusammen Ende Oktober 2006 etwa ein Achtel der Gesamtzahl der Unternehmen gehandelt wurde, die derzeit am AIM gelistet sind.

Kleine und mittlere Unternehmen jedweder Größe, aus jedwedem Land und jedwedem Sektor haben sich bisher gut auf dem AIM entwickelt, und wir sind zuversichtlich, dass dies auch in Zukunft so sein wird.

Aus der Sicht eines Unternehmens - Acta S.p.A

Toby Woolrych, Chief Operating Officer, Acta S.p.A

1. Was macht Acta?
2. Warum haben Sie sich für eine Notierung am AIM entschieden?
3. Wie hat das Ihrem Unternehmen geholfen, seine Ziele zu erreichen?
4. Wie hat Ihr Nominated Adviser Sie unterstützt?
5. Welcher Nutzen ergab sich für Ihre Investoren?
6. Welche Erfahrungen haben Sie mit einem Börsengang am AIM gemacht?

1. Was macht Acta?

Acta wurde 2004 von den beiden Italienern Paolo Bert und Alessandro Tampucci gegründet, um einen von ihnen erzielten Durchbruch in der Katalysator-Technologie zu verwerten. Dieser Katalysator wird in vielen verschiedenen Bereichen zum Einsatz kommen, aber der erste Bereich, mit dem wir uns befassen, sind Brennstoffzellen für tragbare elektronische Geräte. Brennstoffzellen sind ein sehr aufregender und interessanter Bereich, denn sie werden nicht nur als Ersatz für Lithium-Eisen-Akkus in tragbaren elektronischen Geräten verwendet – schon das ist ein enormer Markt –, sondern können



auch als Umwelttechnologie eingesetzt werden, als eine Alternative zu fossilen Brennstoffen, mit der Sie möglicherweise Ihr Haus und Ihr Auto mit Energie versorgen können.

2. Warum haben Sie sich für eine Notierung am AIM entschieden?

Wir haben beschlossen, viele unterschiedliche Finanzierungsoptionen zu prüfen. Wir betrachteten uns den herkömmlichen italienischen Weg, der darin besteht, sich an „High Net Worth Individuals“ (Privatpersonen mit hohem Eigenkapital), zu wenden. Wir haben auch Venture Capital-Finanzierung und Fremdfinanzierung in Betracht gezogen. Aber letzten Endes entschieden wir uns für einen Börsengang an einem Aktienmarkt, denn das Anlegerinteresse an Aktien aus dem Sektor erneuerbare Energien ist derzeit sehr hoch, und die Bewertungen waren attraktiv, daher wurde die Verwässerung für die Gründeraktionäre minimiert.

Durch den Börsengang verliehen wir außerdem einem kleinen Unternehmen Glaubwürdigkeit, und das ist für uns sehr wichtig, denn Acta macht Geschäfte mit einigen der weltweit größten Automobil- und Elektronikunternehmen in Asien, und als Aktiengesellschaft ist es leichter, Zugang auf der richtigen Ebene zu erhalten. Außerdem hat es das Unternehmen hinsichtlich der Art und Weise, wie der Markt uns sieht, internationalisiert – wir sind nicht länger ein kleines Unternehmen in der Toskana, sondern ein internationales Unternehmen mit einem internationalen Management und Forschern von den renommiertesten Instituten der ganzen Welt.

Wir haben den AIM gewählt, weil er Erfolge vorweisen konnte, mit über 1.500 Unternehmen hat er eine Dynamik, die anhaltendes Wachstum zeigt. Im Sektor Brennstoffzellen gibt es jetzt zum Beispiel viele verschiedene vergleichbare Aktien, das heißt, das Bewusstsein und der Informationsstand der Anleger hinsichtlich unserer Aktivitäten und des großen Erfolgspotenzials steigen. Weitere Vorteile sind die Unterstützung durch die Nomads, PR-Unternehmen, Wirtschaftsprüfer, Anwälte – alles Menschen, die man braucht, um ein kleines Unternehmen zu unterstützen und es durch den Prozess des Börsengangs zu leiten.

3. Wie hat das Ihrem Unternehmen geholfen, seine Ziele zu erreichen?

Durch den Börsengang am AIM konnten wir einen Riesenschritt vorwärts bei der Dimension des Unternehmens machen. Wir haben £ 9 Mio. aufgebracht, das Unternehmens wird nach dem Float mit £ 45 Mio. bewertet, und wir haben mit diesen Mitteln eine erstklassige Fertigungs-Entwicklungsanlage in der Toskana ausgestattet. Außerdem konnten wir die Zahl der bei uns beschäftigten Forscher erhöhen, das Management erweitern und die Kommerzialisierung der Katalysator-Technologie auf Kunden in der ganzen Welt ausdehnen.

4. Wie hat Ihr Nominated Adviser Sie unterstützt?

Der Nomad ist wirklich ein Schlüsselement des Börsengangprozesses, und wir befolgten einen strikten Auswahlprozess, um sicherzustellen, dass wir einen Nomad wählten, mit dem wir uns wohl fühlen. Wir entschieden uns für Numis, und sie haben uns sowohl während des Börsengangs als auch im Anschluss daran herausragend unterstützt. Während des Prozesses des Börsengangs bereiten sie alle erforderlichen Dokumente vor und sorgen auch für das Projektmanagement des Prozesses, denn an der Erstellung der verschiedenen Dokumente sind viele verschiedene Advisers beteiligt.

Sie führten uns auch bei einem sehr hochwertigen, loyalen Kernkundenstamm ein, und auf dieser Basis können wir jetzt aufbauen. Und diese Unterstützung dauert auch nach dem eigentlichen Börsengang noch an. Die Advisers halten uns nicht nur über Markttrends und -bedingungen immer auf dem Laufenden, sondern vereinbaren auch weiterhin Treffen sowohl mit bereits bestehenden als auch potenziellen neuen Investoren.

5. Welcher Nutzen ergab sich für Ihre Investoren?

Unsere Investoren haben gesehen, dass wir Kapital mit einer minimalen Verwässerung für sie selbst aufgebracht haben, und obwohl zwar einige sehr wenige von ihnen sich entschieden haben, dieses



Kapital zu realisieren, haben sie jetzt einen Markt, auf dem sie mit den Aktien handeln können, und einen Benchmark/Vergleichsmaßstab zur Bewertung des Unternehmens.

6. Welche Erfahrungen haben Sie mit einem Börsengang am AIM gemacht?

Es war durchaus mit zusätzlichen Herausforderungen verbunden, ein italienisches Unternehmen auf einem Londoner Markt an die Börse zu bringen. Es gibt keinen Zweifel daran, dass die Aktienkulturen und die Rechtssysteme der beiden Länder in der Tat unterschiedlich sind, und das muss beim Börsengang berücksichtigt werden. Allerdings haben die Vorteile für uns die begrenzten Schwierigkeiten bei weitem überwogen.

Unsere Investoren sehen jetzt alle Vorteile eines regulierten Londoner Marktes. Sie erhalten jährliche Geschäftsberichte, es wird ihnen zweimal jährlich Bericht erstattet, und sie bekommen regelmäßige Nachrichten – alles Dinge, die sie in Italien nicht hätten. Tatsächlich ist unser Profil in Italien aufgrund unserer Notierung in London viel höher.

Investitionen am AIM - ein professioneller Ansatz

Harry Nimmo, Leiter UK Smaller Companies, Standard Life Investments

- 1. Welches Interesse haben Sie am AIM?**
- 2. Können Sie uns Beispiele Ihrer AIM-Investitionen nennen?**
- 3. Welche Chancen bietet die Internationalisierung von AIM Ihrer Ansicht nach den Anlegern?**

1. Welches Interesse haben Sie am AIM?

Der Standard Life Investments Smaller Companies Funds deckt Märkte unterhalb einer Größe von etwa € 1,5 Milliarden bis hinunter zu € 30-40 Millionen ab, es ist ein sehr weit reichender Fonds. Wir suchen heute nach den größeren Unternehmen von morgen, das heißt, wir halten Ausschau nach Wachstum. Aber wir wollen nachhaltiges Wachstum. Wir wollen Unternehmen auf Märkten mit einem Management, das sein Unternehmen die ganze Strecke bis hin zur Large Cap-Liga führen kann. Das ist für uns sehr wichtig.

Insbesondere suchen wir nach robusten Geschäftsmodellen, hoffentlich mit einem hohen Anteil wiederkehrender Einnahmen, Unternehmen mit Modellen, die sich Jahr für Jahr wiederholen und ausbauen lassen. Und für uns sind verschiedene wichtige Faktoren erforderlich. Starke Einstiegsbarrieren gegenüber der Konkurrenz, Kontrolle über die Preisgestaltung ist sehr wichtig, und eine gute Unternehmenskultur, wenig Mitarbeiterfluktuation, ebenso eine Möglichkeit für Management und Beschäftigte, sich am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen, zum Beispiel mit Aktien und Optionen – das ist es, wonach wir suchen.

Ich denke, was uns beim AIM zugute kommt – und etwa 20 % unserer Holdings sind AIM Werte – ist, dass wir bei AIM Unternehmen die gleichen Kriterien anwenden und von ihnen die gleichen Dinge erwarten wie bei Notierungen am Primärmarkt.

So konnten wir einige Stolpersteine umgehen. In vielerlei Hinsicht kann der AIM etwas riskanter sein, und ich denke, bei einer Investition muss man immer nach dem Prinzip „Caveat Emptor“, also „Der Käufer muss acht geben“, handeln. Man muss seine Due Diligence machen und sich die erforderlichen Informationen und Mittel beschaffen, um diese Due Diligence durchzuführen, und in dieser Hinsicht war der AIM ein guter Markt für uns.

2. Können Sie uns Beispiele Ihrer AIM-Investitionen nennen?

Ich kann Ihnen zahlreiche Beispiele von Aktien nennen, bei denen wir Geld gemacht haben: Majestic Wines, ein Weineinzelhändler, einer der erfolgreichsten in Großbritannien, wir haben in First Quantum Resources investiert, ein kanadisches Unternehmen mit Kupferbeteiligungen in Sambia. Es hat jetzt eine Marktkapitalisierung von über £ 2 Mrd., ist also ein sehr profitables Unternehmen. Mit diesem Unternehmen haben wir in den letzten beiden Jahren unser Geld vermutlich verfünffacht.



London
STOCK EXCHANGE



Das Internet ist ein gutes Jagdrevier für AIM-Werte, eine Reihe von Online-Einzelhändlern, ASOS (as seen on screen), wir besitzen 5 % dieses Unternehmens, bot im letzten Jahr sehr starkes Wachstum und gute Renditen. Ein weiteres Beispiel ist Data Cash, im Bereich Internet-Wertpapiere, und ein anderes ist YouGov, der Anbieter von Online-Marktforschung. New Star Asset Management ist ein Beispiel aus dem Sektor Vermögensmanagement, einer unserer Konkurrenten, es ist eine sehr gute Story seit dem Börsengang, man kann also aus vielen verschiedenen Unternehmen aus solchen Wachstumsmärkten wählen.

Wir investieren in die unterschiedlichsten Sektoren, aber es gibt keinen Zweifel, dass AIM großes Engagement an spezifischen Sektoren aufweisen kann, und wir haben das gesehen beim Bergbau, bei Öl und Gas und Technologie, aber auch Support-Services (Kundenbetreuung), Medien, Gesundheitswesen, in Wachstumsmärkten.

3. Welche Chancen bietet die Internationalisierung von AIM Ihrer Ansicht nach den Anlegern?

Ich glaube nicht, dass man die Internationalisierung aufhalten kann. Es ist sicherlich einfacher für uns als große Investoren, sich für den Aktienhandel auf weniger Märkte zu konzentrieren, und London und die City und die London Stock Exchange ist ein großer Finanzmarkt. Der Handel am AIM ist für uns sehr praktisch, und wir wollen ganz klar unseren Produkthorizont hin zu gesamteuropäischen kleineren Unternehmen erweitern, und der AIM würde dabei eine wichtige Rolle spielen.

Die größere Auswahl und Liquidität, die dadurch entsteht, dass sich Unternehmen dem AIM anschließen, ist positiv für Anleger, und wir sind jetzt in der Anfangsphase, aber wir haben sicherlich vom AIM sehr profitiert – für Investitionen in Großbritannien, und ich sehe keinen Grund, warum das nicht auch bei Investitionen im Ausland der Fall sein sollte, es ist nur eine Frage der Entwicklung dieser positiven Dynamik. Ein Anfang ist bereits gemacht, und in meinen Augen ist es wichtig – und die London Stock Exchange weiß das auch –, dass die Integrität der Märkte nachweislich funktionieren und für Anleger Gewinne mit sich bringen und Unternehmen bei der Mittelaufbringung helfen muss. Ich denke, in fünf Jahren wird der AIM ein sehr wichtiger Ort für internationale Investitionen und nicht-britische Listings sein, und ich blicke dieser Zeit mit großem Optimismus entgegen.

Regulierung und die Funktion der Nominated Advisers

Marcus Stuttard, Stellvertretender Leiter von AIM

- 1. Welche Einstiegsvoraussetzungen müssen Unternehmen erfüllen, die eine Notierung am AIM anstreben?**
- 2. Wann ist ein Unternehmen möglicherweise nicht für den AIM geeignet?**
- 3. Welche Rolle hat ein Nominated Adviser?**
- 4. Wer kann ein Nominated Adviser werden?**

- 1. Welche Einstiegsvoraussetzungen müssen Unternehmen erfüllen, die eine Notierung am AIM anstreben?**

Die Einstiegsvoraussetzungen des AIM sind ziemlich einfach. Vor allem muss ein Unternehmen einen „Nominated Adviser“ (designierten Berater) benennen und mit diesem während des gesamten Zulassungsprozesses zusammenarbeiten. Sobald das Unternehmen dann auf dem Markt ist, ist es weitere Voraussetzung, dass ein Nominated Adviser beibehalten wird. Bei der Zulassung auf dem Markt besteht die Funktion des Nominated Advisers darin, mit dem Unternehmen zusammenzuarbeiten und alle Due Diligence-Prüfungen durchzuführen, um so das Unternehmen auf den Markt vorzubereiten und das Zulassungsdokument, das Hauptmarketingdokument für Investoren, zu erstellen.



London
STOCK EXCHANGE



2. Wann ist ein Unternehmen möglicherweise nicht für den AIM geeignet?

Einer der Gründe, die dazu führen könnten, dass ein Unternehmen nicht für den AIM geeignet ist, ist das Fehlen eines Vorstands, der für einen öffentlichen Markt angemessen ist. Außerdem haben wir zwar keine vorgeschriebenen Anforderungen für den Free Float, aber natürlich muss ein Unternehmen, das auf einem öffentlichen Markt gehandelt werden will, in der Lage sein, ausreichend Aktien auf dem Markt aufzulegen, so dass ein Handel auf dem Markt stattfinden kann. Wenn also ein Unternehmen mit einem sehr beschränkten Free Float oder einem Mehrheitsaktionären Börsengang anstreben würde, dann kann ein Nominated Adviser dieses Unternehmen als für den Markt nicht geeignet erachten.

3. Welche Rolle hat ein Nominated Adviser?

Die Rolle des Nominated Advisers (oder Nomad) ist ein zentrales Schlüsselement des gesamten AIM Marktkonzepts und eines der Merkmale, das den AIM von vielen anderen weltweiten Wachstumsmärkten unterscheidet. Wir haben eine Liste von über 80 zugelassenen Nominated Advisers, die wir regulieren, um sicherzustellen, dass sie ihre Arbeit ordentlich verrichten, wenn sie Unternehmen auf den Markt bringen und Unternehmen anschließend auf dem Markt unterstützen.

In gewissem Umfang besteht die Rolle der Nomads also darin, als eine Art Aufsichtsbehörde zu fungieren, denn sie gewährleisten der Börse, dass das Unternehmen für einen öffentlichen Markt und vor allem für den AIM geeignet ist. Aber vor allem spielen sie im Gegensatz zu den Beratern, die viele Unternehmen an öffentliche Märkte bringen, eine anhaltend äußerst wichtige Rolle.. Wenn man bedenkt, dass viele AIM Unternehmen kleinere Unternehmen sind, von denen viele zum ersten Mal auf einem öffentlichen Markt gehandelt werden, dann spielt der Nomad eine sehr wichtige Rolle, denn er unterstützt das Unternehmen, um dafür zu sorgen, dass es die Regeln des AIM einhält. Außerdem geben sie dem Unternehmen Ratschläge bezüglich der Erwartungen, die Anleger und der Markt an das Unternehmen stellen.

4. Wer kann ein Nominated Adviser werden?

Wir haben einen Kriterienkatalog für die Beurteilung, ob ein Unternehmen den Status als Nominated Adviser erhalten kann. Und es gibt vorgeschriebene Anforderungen, so muss ein potenzieller Nominated Adviser zum Beispiel seit mindestens zwei Jahren bestehen und muss vier Konzern-Finanzführungskräfte haben, die bei drei relevanten Transaktionen grundlegende Konzernfinanzaufgaben verrichtet haben. Und wenn wir von relevanten Transaktionen sprechen, dann meinen wir die Art von Transaktionen, für die eine Dokumentierung auf einem öffentlichen Markt erforderlich war. Sie können also zum Beispiel bei Börsengängen auf ihrem Heimatmarkt beteiligt gewesen sein, und wir erwarten, dass die Arbeit, die sie verrichtet haben, im Wesentlichen der Art der Zulassungsdokumentation entspricht, die sie für eine AIM Transaktion hätten zusammenstellen müssen.

Aber vor allem suchen wir nicht nur einfach nach Erfahrung auf dem Papier, wir wollen auch sicherstellen, dass die Bewerber über Erfahrung hinsichtlich des AIM Marktes verfügen und die Rolle eines Nominated Advisers verstehen, denn wir delegieren einen ziemlich großen Teil unserer aufsichtsrechtlichen Verantwortung an die Nominated Advisers, und daher ist es für uns sehr wichtig, dass der Nominated Adviser die Funktionsweise des AIM und unsere Erwartungen an den Nomad in vollem Umfang versteht.

Rechtliche Hinweise

Diese Publikation dient nur der allgemeinen Information. Sie stellt keine Anlageberatung dar. Sie darf nicht als Ersatz für spezifische rechtliche oder finanzielle Beratung betrachtet werden. London Stock Exchange plc hat alle angemessenen Bemühungen unternommen, um sicherzustellen, dass die in dieser Publikation enthaltenen Informationen zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung korrekt sind, ist aber für Entscheidungen, die im Vertrauen auf diese Informationen getroffen werden, weder haftbar noch verantwortlich.



London Stock Exchange, das Wappenemblem und AIM sind eingetragene Marken der London Stock Exchange plc.

FTSE[®], FT-SE[®] und Footsie[®] sind Marken der London Stock Exchange plc und der Financial Times Limited. All-Share ist eine Marke des FTSE International Limited.

Eingetragen in England und Wales unter der Nummer 2075721. London Stock Exchange plc, 10 Paternoster Square, London EC4M 7LS.

Copyright © January 2007 London Stock Exchange plc.



London
STOCK EXCHANGE

