



Motorsportaffin: RWT-Gründer Reinhard Thor (rechts) und Finanzexperte Gregor Rosinger flankieren mit ihren Maseratis einen Ferrari.

Innovativ, effizient & präzise

Adjektive, die Spiegel der Unternehmensphilosophie der **RWT Hornegger & Thor GmbH** sind. Seit einem Vierteljahrhundert fertigt das Unternehmen hochpräzise Bauteile aus innovativen Materialien. Mit Erfolg: Längst ist RWT Fixstarter in Motorsport, Luft- und Raumfahrt. Dank der **Rosinger Group** hat die Muttergesellschaft RWT AG seit Ende 2023 auch ihren Fixplatz an der Wiener Börse. Eine Erfolgsgeschichte

In Kooperation mit RWT Hornegger & Thor GmbH und Rosinger Group

Es ist ein Kopf-an-Kopf-Rennen zweier Rennställe. Während man ringsum in von Nervosität und Anspannung gezeichnete Gesichter blickt, lehnen sie sich entspannt zurück: Ganz gleich, wie das Rennen heute endet – den Sieg haben Reinhard Thor und sein Geschäftspartner Hannes Hornegger bereits eingefahren. Denn beide Teams fahren mit Teilen der RWT, eines der führenden Fertigungsunternehmen mit Fokus auf höchste Präzision. Für Thor ein Jugendtraum: „Mit rund 13 Jahren habe ich bereits von meinem eigenen Unternehmen geträumt“, so der gelernte Werkzeugmacher und Technische

Zeichner. Genau zehn Jahre später war es dann so weit – als Mann der Taten erfüllte sich Thor mit der Gründung der Rußbacher Werkzeugtechnik Hornegger & Thor OEG 1999 den Traum vom Unternehmertum.

Mit gerade einmal vier Maschinen starteten er und sein Kompagnon, ein gelernter Maschinenschlosser, damals als Zweimannbetrieb in der beschaulichen Salzburger Gemeinde Rußbach die Produktion erster Bauteile für ein Hydraulikunternehmen. Der Gemeinde schwört man bis heute die Treue – doch die Dimensionen des 2003 bezogenen und 2014 erweiterten Standorts sind klarer Indikator

erfolgreicher Expansion. Ein Prozess, der sich bereits kurz nach Gründung des heute als RWT Hornegger & Thor GmbH bekannten Unternehmens abzeichnete: „Wir sind von Anfang an gewachsen“, freut sich Thor. „Bereits nach einem halben Jahr wurden wir gewissermaßen zur verlängerten Werkbank für die Entwicklung und Fertigung von Prototypen der Motorenfabrik Rotax.“ Für die beiden Jungunternehmer ein wegweisender Schritt. „Durch die enge Zusammenarbeit bauten wir in kürzester Zeit ein enormes Wissen im Bereich der Fertigung von Motorenteilen auf.“ Know-how, das sich wenig später auch KTM zunutze

Fotos: Simon Hutter, www.foto-agent.at

machte – zunächst in der Entwicklung und seit 2004 mit den ersten Teilen für den Motorsport. Damit erschloss sich Thor und Hornegger ein Geschäftsfeld, das rasch zum Steckenpferd der RWT wurde.

Erfolg dank höchster Präzision

Heute zählt die mit einer durchschnittlichen Marktkapitalisierung von rund 54 Millionen Euro im direct market plus der Wiener Börse notierte RWT AG über ihre Tochtergesellschaft zu den führenden Anbietern hoch innovativer Motorenbauteile in Europa – namhafte Premiumhersteller aus Motorsport und Luftfahrt zählen zu den Kunden, die den RWT-Technologien teilweise ihre Erfolge zu verdanken haben. Der Unterschied zum Wettbewerb: hochpräzise Fertigungsmöglichkeiten, die seit Beginn Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens sind. „Wir lieben die Herausforderungen beim Fertigen“, so Thor. Ihnen hat man sich bei der Produktion der Bauteile seit jeher gestellt. Schließlich fertigt man für exklusive Kunden. Thor zieht den Vergleich zum Goldschmiedegewerbe: „Wir entwickeln individuell und fertigen aus vollen Blöcken bzw. Stangen aus hoch innovativen Materialien aus Luft- und Raumfahrt, was es für uns schlicht spannender macht, als Großserien zu

produzieren oder zu beliefern – Modeschmuck war nie etwas für uns.“ Außerdem profitiert man von einem hohen Wertschöpfungsgrad, der sich daraus ergibt: „Gerade in der heutigen Zeit ist es wesentlich, bodenständig und nachhaltig zu wirtschaften – und das bei gleichzeitiger Innovations- und Marktfähigkeit.“

Ein täglich gelebter Leitsatz der Unternehmer, der die nun mittlerweile 25 Jahre währende Erfolgsgeschichte maßgeblich mitschreibt. Doch wie schafft man es, sich bei steigendem Auftragsvolumen insbesondere in der Motorsportbranche, in der oft innerhalb weniger

Tage neue Teile zum Testen bereitgestellt werden müssen, diese Innovations- und Marktfähigkeit zu bewahren?

Automatisierung als Schlüssel

Erwähnt sei an dieser Stelle, dass vom einstigen Zweimannunternehmen heute nichts mehr zu spüren ist – rund 35 Mitarbeiter:innen zählt RWT von Entwicklung bis Produktion. Das hochkarätige Netzwerk an Entwicklungskoryphäen, das sich bis Frankreich spannt, nicht miteingerechnet. Tendenz steigend: „Jedes Jahr kommen etwa zwei neue, hoch spezialisierte



Reinhard Thor (rechts) gründete 1999 mit gerade einmal 23 Jahren als gelernter Werkzeugmacher und Technischer Zeichner gemeinsam mit seinem Kompagnon **Hannes Hornegger** die RWT. Heute zählt sie zu den führenden Höchstpräzisionsfertigungsunternehmen Europas. Seit Ende letzten Jahres notiert die RWT AG an der Wiener Börse. rwt.ag

Börsenlisting der RWT AG

20. September 2022

Senator Reinhard Thor besucht eine Veranstaltung des Senat der Wirtschaft zum Thema „Eigenkapital für den Mittelstand“ und kommt beim Dinner mit dem Vortragenden, Senator Gregor Rosinger, ins Gespräch. Die beiden beschließen, Detailgespräche betreffend einen Börsengang der RWT zu beginnen

31. Oktober 2022

Mandatierung der Rosinger RMS GmbH zur Vorbereitung und Begleitung des Börsenlistings einer noch zu gründenden Holding über der RWT Hornegger & Thor GmbH

7. Februar 2023

Gründung der RWT AG mit einem Grundkapital von 70.000 Euro

9. August 2023

Kapitalerhöhung in der RWT AG durch Sacheinlage der RWT Hornegger & Thor GmbH auf 13.500.000 Euro

4. Dezember 2023

Erstnotiz der RWT-AG-Aktie im Marktsegment direct market plus im Vienna MTF der Wiener Börse

Professionisten dazu, begleitet von zwei Maschinen – ergibt im Schnitt ein jährliches Wachstum im zweistelligen Prozentbereich“, scherzt Thor. Der tatsächliche Erfolgsgarant ist freilich ein anderer als eine profane Zweier-Formel: Der Schlüssel zu Effizienz und Flexibilität der RWT liegt in der Automatisierung.

„Unsere erste automatisierte Anlage haben wir 2012 in Betrieb genommen“, erinnert sich Thor. „Heute produzieren wir 24/7 und insbesondere während der Nachtstunden sowie am Wochenende komplett mannos.“ Ein erheblicher Vorsprung gegenüber dem Mitbewerber: „Kundenwünsche und komplexe Projekte lassen sich dadurch auf einfachem, effizientem Weg bei gewohnter Qualität als Full Service umsetzen – und das bei hohem Gewinn trotz wirtschaftlich angespannter Lage in einem Hochlohnland.“ Würde man bei RWT ohne Automatisierung produzieren, wäre in etwa die dreifache Mitarbeiteranzahl notwendig. Auf Mitarbeiter:innen verzichten möchte man dennoch nicht: „Die menschliche Komponente ist entscheidend für unser gutes Betriebsklima und letztlich für den Erfolg der RWT – der größte Dank gilt unserem erstklassigen Team an Spitzenfachkräften.“

Mit Weitblick Richtung Zukunft

Nun möchten Thor und Hornegger ihren Wettbewerbsvorsprung weiter ausbauen und dazu den nächsten Schritt in Richtung Nachhaltigkeit setzen – das Ziel: eine energieautarke Produktion. Dazu wurde nun eigens ein Wasserkraftwerk, das bereits seit einiger Zeit von der RWT gepachtet wurde, gekauft. „Eine einzigartige Gelegenheit“, freut sich Thor, der gemeinsam mit seinem Partner die Druckleitung um rund einen Kilometer verlängern und damit die Leistung auf das Dreifache steigern möchte. „Durch die Energieunabhängigkeit ergibt sich ein enormer Vorteil, der auch unseren Kunden – die angehalten sind, nachzuweisen, dass bezogene Teile möglichst klimaneutral produziert wurden – und nicht zuletzt unserer Umwelt zugutekommt.“

Für Investor und Finanzexperten Gregor Rosinger, der Reinhard Thor im Rahmen einer Veranstaltung des Senat der Wirtschaft kennenlernte, schaffen diese visionäre Zukunftsorientiertheit, die stetigen Expansionspläne und die wirtschaftlichen Kennzahlen in Kombination mit dem hohen Automatisierungsgrad und den hochpräzisen Fertigungsmöglichkeiten die ideale Ausgangslage für einen

Börsengang. „Besonders zukunftsweisend finde ich den hocheffizienten Personaleinsatz, der aufgrund des hohen Automatisierungsgrades der RWT möglich ist. Dadurch kann Wertschöpfung in Mitteleuropa erhalten bleiben, weil konkurrenzfähig produziert werden kann“, so der Finanzexperte.

Rosingers Vortrag, den er bei der Veranstaltung auf Schloss Leopoldskron hielt, überzeugte: „Mein Geschäftspartner und ich hatten bereits über nächste Meilensteine der RWT nachgedacht, da war selbstverständlich auch ein Börsengang Thema“, so Thor. „Gregor Rosinger war letztlich der entscheidende Impulsgeber – seine Argumente für ein Listing haben überzeugt.“

In Rekordzeit an die Börse

Dass die Einhaltung von Rekordzeiten für die der Motorsportbranche verbundene RWT teil der Unternehmens-DNA zu sein scheint, zeigte sich auch im Vorfeld des Börsengangs. „Seitens der RWT hat man das mit einem Börsengang verbundene Potenzial sofort erkannt“, so Rosinger. „Aber auch die langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit börsennotierten Unternehmen hat hier zu einer unverhältnismäßig raschen Entscheidung geführt.“ Innerhalb nur eines Monats war der Entschluss zum Börsengang gefällt. Rekordzeit auch für Rosinger. „Die Vorteile gesteigerter finanzieller Möglichkeiten und die Beteiligung starker Geschäftspartner waren für uns in letzter Instanz ausschlaggebende Faktoren für unsere Entscheidung“, so Thor.

Rund 14 Monate später läuten die Glocken an der Wiener Börse. Für Rosinger ist die RWT seit 1985 das bereits 69. Unternehmen, das er erfolgreich zum Listing begleitete. Und dennoch war es auch für ihn ein einzigartiges Highlight: „Jeder Bell-Ringing-Event, jedes Börsenglockenläuten ist ein unbeschreibliches Gefühl – man hat einen weiteren Adler großgezogen, ihn für die Jagd trainiert und letztlich hinaus in die weite Welt entlassen.“ Auch für Thor und Hornegger ein bewegender Augenblick: „Es ist unfassbar, wenn man sieht, wie das eigene Unternehmen, das man vor einem Vierteljahrhundert gegründet hat, seinen Platz an der Wiener Börse findet“, so Thor. Noch erfreulicher ist es, wenn die Aktie an Wert zulegt: „Dem guten Start folgend wünschen wir uns natürlich einen stetigen, nachhaltigen Anstieg der Aktie – ganz im Sinne unserer nachhaltigen, stabilen Unternehmensphilosophie der RWT.“

Mit der Rosinger Group in 10 Schritten an die Börse!

1 Mandatierung sowie Strategie- und Geschäftsentwicklung

Schritte zur Verbesserung und Skalierung des Geschäftsmodells, zum Aufbau der Firmenstruktur (meist noch GmbH oder GmbH & Co KG) und zur Vernetzung mit möglichen Multiplikatoren werden gesetzt. Das Unternehmensprofil wird geschärft.

2 Beauty-Contest

Unternehmer werden bei der Auswahl von Anwälten, Wirtschaftsprüfern, usw. unterstützt – Mandatsverträge werden verhandelt.

3 „Bau des Konzerns“

Durch Umgründungen in eine AG bzw. Holdinggründung in Form einer AG inklusive, durch Einbringung von Unternehmensanteilen als Sacheinlage, durch Kapitalberichtigungsmaßnahmen oder Verschmelzung.

4 Vorgespräche mit Wiener Börse

Gemeinsame Definition von Zielen, aus denen sich ableitet, ob das Listingprozedere weitergeführt wird.

5 Informationsmemorandum

Die Erstellung erfolgt in enger Abstimmung mit dem Unternehmen und der Wiener Börse.

6 Kapitalerhöhungen und Private Placements

Vorbörsliche Kapitalerhöhungsrunden oder Aktienverkäufe in Form von Private Placements zur Herstellung des für das Listing erforderlichen Streubesitzes. Oftmals investiert in dieser Projektphase auch die Rosinger Group bzw. deren Gesellschafter in die AG.

7 Verhandlungen mit Dienstleistern

Wie beispielsweise der Bank, die für das Umbuchen der Aktien in die Depots der Aktionäre zuständig ist, sowie der Bank, die als Dividendenzahlstelle fungiert.

8 Market Maker

Falls erforderlich, werden „Market Maker“ ausgewählt und deren Mandatierung vorbereitet.

9 Compliance-Schulungen, Investor Relations, Einbeziehungsantrag

Unter Beiziehung von Kapitalmarktanwälten wird korrektes Verhalten im Börsenhandel vermittelt. Außerdem wird das Unternehmen beim Aufbau von Investor Relations und beim Einbeziehungsantrag unterstützt.

10 Nach dem Listing

Nach erfolgreicher Erstnotiz wird das Unternehmen zumindest über ein Jahr bei der Erfüllung der Aufnahmeobligationen, durch Coaching bei Investor Relations und, so erforderlich, bei späteren Kapitalerhöhungsrunden begleitet.



Dipl.-Ing. Gregor Rosinger entstammt einer Börsianer- und Investorendynastie, die seit 1530 im Finanzgeschäft tätig ist. Seit 1985 führt der Unternehmer die Rosinger Group, die als einziger Finanzkonzern als professioneller Investor, Capital Market Coach, Direct Funding Partner und Indexeigentümer an der Wiener Börse aktiv ist. rosingerfinance.com

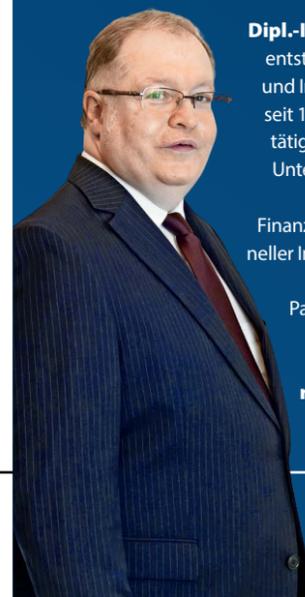


Foto: beigestellt