

CASE STUDY

Erfolgreicher Börsengang unter komplexen Bedingungen

Ein globales IPO-Projekt mit hoher regulatorischer Dichte und präziser Umsetzung



Nächtliche Arbeit vor dem Börsengang

Es war 4 Uhr morgens an einem Sonntag im September 2023. Über Zeitzonen hinweg leuchteten Laptop-Bildschirme in Homeoffices auf, während Mobiltelefone ununterbrochen vibrierten.

StandardAero, eines der weltweit größten unabhängigen Unternehmen für Wartung und Betrieb in der Luftfahrt, hatte sich kurzfristig entschieden, den Ausgabepreis seiner Aktien anzuheben. Diese Entscheidung versprach erhebliches zusätzliches Kapital, erforderte jedoch eine vollständige und präzise Aktualisierung aller Angaben in der SEC-Einreichung – und das bis Montagmorgen.

Drei Nächte in Folge arbeitete das Team bis in die frühen Morgenstunden. Jedes Dokument wurde sorgfältig geprüft, jede Zahl mehrfach

verifiziert. Ein Aufschub war ausgeschlossen. Wenn ein Börsengang 1,5 Milliarden USD einbringen soll, zählt jede Stunde.

Chris Brandeis, CFGI, beschreibt die Situation so: „**Das war kein typisches Tech-Startup, das schnell an den Markt will. StandardAero steht für Qualität. Ihr Ruf in der Branche ist entscheidend. Fehler waren keine Option.**“

Für das CFGI-Team war der Erfolg des Kunden zur persönlichen Verantwortung geworden.

„**Wenn unser Mandant nachts nicht schlafen kann, schlafen wir auch nicht**“, sagt Shawn Assad, der das Projekt mitverantwortete. „**Ihre Herausforderungen wurden zu unseren. So arbeiten wir.**“



Transformation und Komplexität des IPO-Prozesses

Im Februar 2023 startete StandardAero den Übergang vom privat geführten Unternehmen zum börsennotierten Konzern.

Mit weltweit über 6.000 Mitarbeitenden und einer Bewertung von rund 10 Milliarden USD zählte dieser Börsengang zu den größten des Jahres. Doch ein zusätzlicher Faktor erhöhte die Komplexität erheblich.

Marie Pierre, verantwortlich für das Project Management Office bei CFGI, erklärt:

„Der Dual-Track-Ansatz bedeutete, dass wir nicht nur den IPO-Prozess steuern mussten, sondern gleichzeitig auch die Due-Diligence für einen möglichen Verkauf. Das kommt bei Börsengängen nicht häufig vor und hat die Anforderungen an das Projekt deutlich erhöht.“

StandardAero verfügte über eine starke Führung und ein erfahrenes internes Team. Dennoch musste das operative Geschäft reibungslos weiterlaufen, während parallel die umfangreichen Anforderungen eines Börsengangs erfüllt wurden.

Moderne IPOs erfordern eine enge Abstimmung über viele Fachbereiche hinweg – von technischer Rechnungslegung und SEC-Reporting bis hin zu Cybersecurity und ESG. Die Anforderungen waren besonders hoch, da **StandardAero** weltweit eine zentrale Rolle bei der Wartung von Triebwerken für die zivile, militärische und private Luftfahrt spielt.



Projektmanagement als Schlüssel zum Erfolg

Von Beginn an setzte CFGI auf drei zentrale Prinzipien: strukturiertes Projektmanagement, tiefgehende fachliche Expertise und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Das Team entwickelte einen detaillierten Masterplan, der vom geplanten IPO-Datum rückwärts gedacht war. Insgesamt wurden elf zentrale Arbeitsstränge definiert, die für den Erfolg entscheidend waren.

Marie Pierre über die Rolle des Project Management Offices: „**PMO dreht sich vor allem um Menschen. Es geht darum, Vertrauen aufzubauen. Die Beteiligten müssen sich sicher fühlen, auch Herausforderungen offen anzusprechen – etwa wenn sie eine Deadline nicht halten können. Und sie müssen darauf vertrauen, dass wir ihre Anliegen gegenüber dem Gesamtteam richtig vertreten. Man ist ihre Stimme.**“

Dieses Vertrauen entstand nicht durch Worte, sondern durch konsequente Leistung und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Wenn Spezialwissen außerhalb der eigenen Kompetenzen gefragt war, empfahl CFGI ohne Zögern externe Partner. Diese Objektivität und der Fokus auf die besten Lösungen für den Kunden stärkten die Zusammenarbeit nachhaltig.

Einsatzbereitschaft und Qualität der Arbeit

Im Laufe der Wochen wurde das CFGI-Team tief in die internen Abläufe von **StandardAero** eingebunden.

Bis spät in die Nacht wurden SEC-Dokumente geprüft, Fragen beantwortet und Abstimmungen getroffen – oft über mehrere Zeitzonen hinweg. Die Kommunikation war konstant, Verzögerungen keine Option.

Chris Brandeis erinnert sich: „**Wir konnten mithalten – in Organisation, Fachwissen und Qualität der Ergebnisse. Wenn sie uns um 3 Uhr morgens brauchten, waren wir da. Wenn es Herausforderungen beim SEC-Reporting gab, haben wir sie gemeinsam gelöst.**“

Erfolgreicher Abschluss und nachhaltige Wirkung

StandardAero erreichte das geplante IPO-Datum ohne Verzögerung – ein bemerkenswerter Erfolg bei einem so komplexen Vorhaben.

Die Aktien wurden zu einem Preis von 30 USD pro Stück angeboten. Insgesamt wurden 60 Millionen Aktien platziert, was einem Emissionserlös von rund 1,5 Milliarden USD entspricht. Besonders aussagekräftig: Die SEC-Prüfung führte zu nur wenigen Kommentaren, was die Qualität der Vorbereitung unterstreicht.

Was als neue Zusammenarbeit begann, entwickelte sich zu einer echten Partnerschaft – nicht nur zwischen **StandardAero** und CFGI, sondern auch mit allen weiteren Beteiligten.

Marie Pierre erinnert sich: „*Am Ende fühlte es sich wie Freundschaft an. Die Leute kamen mit ihren Themen direkt zu uns, weil sie wussten, dass wir sie vollständig und zuverlässig lösen.*“

Vertrauen, das bleibt

Dieses Vertrauen wirkt über den Börsengang hinaus. Auch Monate nach dem erfolgreichen IPO zieht **StandardAero** CFGI weiterhin hinzu – etwa bei der Besetzung zentraler Positionen wie Head of SEC Reporting oder Technical Accounting.

Es ist eine Beziehung, die auf täglicher Verlässlichkeit und echter Verantwortungsübernahme basiert.

Shawn Assad bringt es auf den Punkt: „*Wir haben ihre Herausforderungen zu unseren gemacht. Niemand geht schlafen, bevor das Problem gelöst ist.*“



Statement des CFO und Fazit

Dan Satterfield, CFO von *StandardAero*, fasst die Zusammenarbeit so zusammen:

„Vielen Dank an das gesamte CFGI-Team für die hervorragende Unterstützung bei der Umsetzung dieses historischen Meilensteins. CFGI hat mit Engagement und Fachkompetenz überzeugt und war ein integraler Bestandteil unseres IPO-Teams. StandardAero hat in hohem Maße von dieser Partnerschaft profitiert.“

Am Ende geht es bei einem erfolgreichen Börsengang nicht nur um technische Expertise oder Projektmanagement; auch wenn beides entscheidend ist.

Es geht darum, einen Partner an der Seite zu haben, der genauso engagiert ist wie man selbst. Einen Partner, der auch nachts erreichbar ist, Herausforderungen mitträgt und Verantwortung übernimmt.

Das ist der Unterschied, den CFGI macht. Und das ist der Grund, warum der Börsengang von *StandardAero* nicht nur ein Erfolg war, sondern der Beginn einer langfristigen Zusammenarbeit.

Kontakt

Sie möchten mehr zu unseren Services erfahren? Dann kontaktieren Sie uns gerne:



THOMAS KUHNERT

Partner

@ tkuhnert@cfgi.com

🌐 www.cfgi.com

[Kontakt aufnehmen](#)

Haftungsausschluss

Die in dieser Case Study enthaltenen Informationen dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken und stellen keine rechtliche, finanzielle, steuerliche oder sonstige professionelle Beratung dar. Die Autoren haben die Informationen mit großer Sorgfalt zusammengestellt, jedoch übernehmen sie keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Inhalte.

Die Nutzung der Informationen in dieser Case Study erfolgt auf eigene Gefahr. Die Autoren, Herausgeber und beteiligten Parteien übernehmen keine Haftung für Verluste oder Schäden, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung oder dem Vertrauen auf die in dieser Case Study enthaltenen Informationen ergeben.

Diese Case Study ersetzt keine individuelle Beratung durch qualifizierte Fachleute. Leser sollten bei Bedarf spezifische rechtliche, finanzielle oder andere professionelle Ratschläge von kompetenten Experten einholen.

Die in dieser Case Study enthaltenen Meinungen und Analysen spiegeln die Ansichten der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Autoren behalten sich das Recht vor, den Inhalt dieser Case Study jederzeit zu aktualisieren oder zu modifizieren.

Durch die Nutzung dieser Case Study erklären sich die Leser damit einverstanden, die Autoren und beteiligten Parteien von jeglicher Haftung im Zusammenhang mit der Verwendung der bereitgestellten Informationen freizustellen.

Supporting CFOs In All Critical Functions

Who is CFGI?

We are a leading global accounting and business advisory firm. We partner with our clients on their most important regulatory, transaction, and business improvement initiatives.

Our team of over 1000 former Big 4 professionals brings expertise across technical accounting, capital markets, tax, valuation, ESG, transaction advisory, restructuring, cybersecurity and technology

solutions – all delivered with an independent and roll-up-the-sleeves approach. CFGI was founded in 2001 and serves thousands of global clients from our 28 offices throughout the Americas, Europe, and Asia Pacific regions.

Call or email us today to begin a dialogue. We'll show you how a consulting relationship with CFGI can provide both immediate benefits and lasting effects.

cfgi.com/de | [in](#)