

DIRK

Deutscher
Investor Relations
Verband

DIRK-Mitgliederversammlung

5./6. Februar 2015 bei der
Fresenius Medical Care AG & KGaA
in Bad Homburg



Liebe Mitglieder,

im vergangenen halben Jahr hat der DIRK weiter erfolgreich daran gearbeitet, sein Angebot an Informationsmedien sowie in der Aus- und Weiterbildung zu verbessern. So haben wir zwei neue Best-Practice-Guides (Empfehlungen zur Zusammenarbeit mit Proxy Advisors und Einsatz von Internet und Social Media in der IR-Arbeit) veröffentlicht und verschiedene neue Seminare konzipiert, die Sie im laufenden Jahr besuchen können.

Durch vermehrte Pressebeiträge bringen wir uns in öffentliche Diskussionen ein und schaffen Anlässe zum Dialog. Zudem arbeiten wir stetig an der Ausweitung und Intensivierung unseres Netzwerkes. Wir haben zum Beispiel einen neuen „MDAX Round Table“ sowie regelmäßige „IRNext“-Treffen initiiert und den Arbeitskreisen „Credit Rating Banken“ und „Fixed Income“ neues Leben eingehaucht.

uns allen nicht nur Raum für den kollegialen Austausch, sondern auch aktuellen fachlichen Input. Zudem wurden mit Dagmar Steinert (Fuchs Petrolub SE) und Oliver Stratmann (Lanxess AG) zwei erfahrene IR-Kollegen neu in den DIRK-Vorstand gewählt.

Ich danke allen Referenten, die unsere MV mit ihren Vorträgen bereichert und Diskussionen angestoßen haben. Die Folien der Präsentationen finden Sie im Archiv der Mitgliederversammlung unter www.dirk.org/dirk/mitgliederversammlung. Zudem danke ich unserem Gastgeber, der Fresenius Medical Care AG & KGaA, insbesondere Oliver Maier, für die Unterstützung unserer MV. Die nächsten Seiten geben Ihnen einen Überblick über die Themen dieser Veranstaltung. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Mit besten Grüßen

Kay Bommer

DIRK-Geschäftsführer

Berufsbild Investor Relations

– State of the Art und Perspektiven

Prof. Dr. Alexander Bassen, Universität Hamburg
Dr. Kristin Köhler, Center for Corporate Reporting
Prof. Dr. Olaf Streuer, FH Westküste



Das Berufsprofil des IR-Verantwortlichen (IRO) hat sich in den vergangenen 20 Jahren maßgeblich verändert. Die Referenten stellten Erkenntnisse aus empirischen Untersuchungen vor, die einerseits ein sehr anspruchsvolles und andererseits ein sehr heterogenes Berufsbild zeichnen.

Die Befragungsergebnisse der Referenten stammen aus den Jahren 2008 bis 2014. Sie geben Aufschluss über die beruflichen Profile, Karrierepfade, das Selbstverständnis und die Professionalisierung von IR-Verantwortlichen in Deutschland. Eine 2008 von Prof. Dr. Olaf Streuer veröffentlichte Studie zeigt, dass IROs sich selbst häufig als Generalisten bzw. „kleine Vorstände“ sehen und insofern den Anspruch haben, auch in das strategische Management ihres Unternehmens eingebunden zu werden.

Die aktuellen Forschungen von Dr. Kristin Köhler können dies – zumindest für einen Teil der IROs –

bestätigen: Sie beschreibt fünf IRO-Typen, die sich dadurch unterscheiden, dass sie jeweils eine von fünf IR-Funktionen für sich in den Vordergrund stellen. Diese können sein: die Pflichtkommunikation, die Kommunikationsfunktion, die Finanzfunktion, die Marketingfunktion oder die integrierte Funktion. So verstünden sich einige IROs eher als Kommunikatoren, während andere ihre Aufgabe eher in der Mitwirkung von unternehmensstrategischen Entscheidungen sähen. Unabhängig vom Selbstverständnis seien eine gute Vernetzung innerhalb des Unternehmens sowie zum Vorstand Faktoren, die die persönliche Karriere förderten, meint Prof. Dr. Alexander Bassen.

Berufsbild Investor Relations

– State of the Art und Perspektiven

Teilnehmerdiskussion in drei Workshops

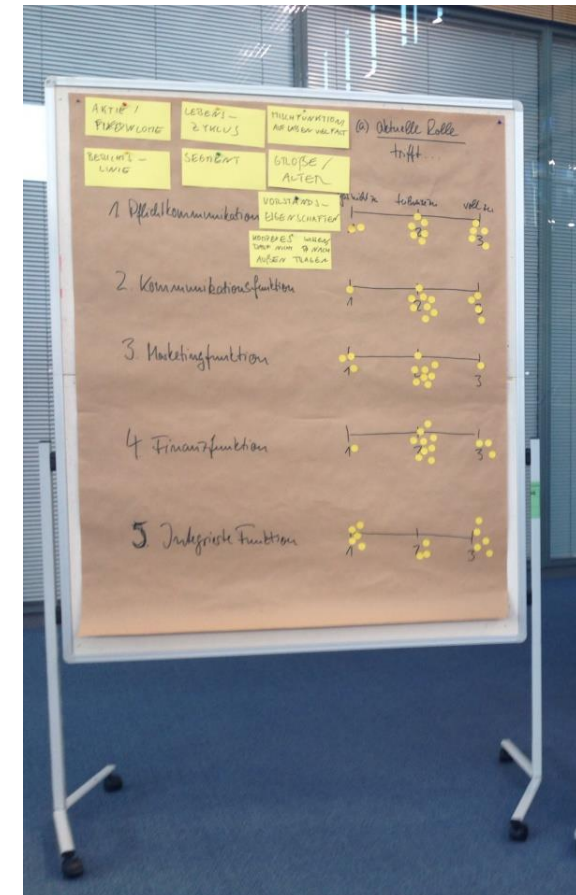
Moderationen: Prof. Dr. Alexander Bassen, Dr. Kristin Köhler und Prof. Dr. Olaf Streuer

Im Anschluss an die Präsentationen von Prof. Dr. Alexander Bassen, Dr. Kristin Köhler und Prof. Dr. Olaf Streuer diskutierten die anwesenden DIRK-Mitglieder in drei parallel durchgeführten Workshop-Sessions über das Berufsbild Investor Relations.

Die Workshop-Sessions mit den anwesenden IR-Managern haben gezeigt, dass es unterschiedliche Aufgabenfelder und Zukunftserwartungen hinsichtlich eines IR-Berufsbildes gibt und sich dieses insbesondere zwischen den Kommunikations-, Finanz- und Marketingfunktionen bewegt.

Als Ideal für die Zukunft sieht eine Mehrzahl der Teilnehmer eine integrierte Rolle der IR im Unter-

nehmen. Diese zeichnet sich durch eine Beteiligung an strategischer Entscheidungsfindung und eine Verankerung von Kapitalmarkt-orientierung im Unternehmen aus. Ein IR-Leitbild sowie die Verdeutlichung des Wertbeitrags von Investor Relations bei der Unternehmensführung und in den operativen Bereichen können „IR als integrierte Funktion“ begünstigen.



Investor Relations – was dann?

Die Praxis aus Sicht eines Personalberaters

Jörg Janke, Egon Zehnder International GmbH



Sprungbrett oder Sackgasse – was kommt nach der Position im IR-Bereich? Jörg Janke hat untersucht, woher IR-Verantwortliche kommen und in welche Positionen sie nach der IR-Tätigkeit wechseln. Er erklärte, warum es so wenige CFOs mit IR-Background gibt und motivierte die Anwesenden, ihre Karrieren besser zu planen.

Das Standing von IR-Verantwortlichen innerhalb und außerhalb von Unternehmen hat sich in den vergangenen 15 Jahren deutlich verbessert. Sie sind nicht nur Vertraute des CEO und CFO, sondern vertreten das Unternehmen auch gegenüber einer zunehmenden Zahl von Stakeholdern aus der Financial Community.

Dennoch agierten sie nicht selten in einem „funktionellen Silo“, aus dem heraus zu entwickeln sie sich schwer täten, erläuterte Jörg Janke. Gerade IR-Führungspersonen verharren häufig sehr lange in ihrer aktuellen Position. Bei IR-Heads in DAX-Unternehmen seien es derzeit durchschnittlich 6,9 Jahre – Tendenz steigend. Der anschließende Wechsel erfolge in den meisten

Fällen intern, oft in den Finanz-, Treasury- oder Controlling-Bereich. Zum CFO allerdings schaffe es kaum ein ehemaliger Head of IR. Janke erklärt das vor allem damit, dass CFOs über Managementkompetenzen verfügen müssten, die in der Rolle des Head of IR nicht gefragt bzw. geschult würden.

Janke empfiehlt den Anwesenden, den eigenen beruflichen Weg systematisch zu planen. Es gehe darum, die eigene Motivation und das Ziel zu klären – und immer wieder zu überprüfen. Wer zu lange in der „Komfortzone“ bliebe, verlöre wertvolle Zeit. Andererseits sei es nicht ratsam, übertriebene Risiken einzugehen.

Ist die Scrip Dividend die bessere Dividende?

Bernhard Wolf, GfK SE

Renate Hauss, GRENKELEASING AG

Artur Fussek, GRENKELEASING AG



Der Begriff Scrip Dividend oder Wahldividende steht für das Wahlrecht des Aktionärs, seine Dividende wie bisher in bar oder in Form von neuen Aktien zu erhalten. In den USA und Großbritannien ist dies schon länger möglich. Die Referenten diskutierten darüber, welche Vorteile Wahldividenden für den Emittenten und die Aktionäre bieten und was beim erstmaligen Angebot zu beachten ist.

Wahldividenden seien in Deutschland noch eine Seltenheit und würden erst seit 2013 angeboten, erklärte Bernhard Wolf. Renate Hauss erläuterte anschließend, warum sich GRENKELEASING für Scrip Dividend entschied: Aus Unternehmenssicht seien vor allem die Schonung der Liquidität und die Stärkung des Eigenkapitals positiv. Zudem böte man den Aktionären ein zusätzliches Wahlrecht, das diese noch stärker an das Unternehmen binden könne.

Grundsätzlich können die zusätzlichen Aktien entweder aus dem Eigenbestand des Emittenten ausgegeben oder durch eine Kapitalerhöhung ermöglicht werden. Ob es für den Emittenten attraktiv sei, Wahldividenden anzu-

bieten, hänge vor allem von der Struktur der Investoren ab, sagten die Referenten: Wer über eine sehr internationale Aktionärsstruktur verfüge, leide darunter, dass die Prospektpflichten international uneinheitlich seien. So müsse das Angebot zur Wahldividende für jedes Land einzeln geprüft und genehmigt werden. Wenig attraktiv sei die Wahldividende für Kleinaktionäre: Die Gebühren für den Tausch der Bardividende gegen zusätzliche Aktien seien für diese mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden. Fazit: Das erstmalige Angebot einer Wahldividende sei für das Unternehmen mit hohem Aufwand verbunden, der sich langfristig aber lohnen könne. Wichtig seien ein detaillierter Zeitplan sowie eine gute kommunikative Begleitung.

Investorengewinnung und -pflege in Middle East

Samantha Bartel Al Khalaf, InstinctifPartners Dubai

Ursula Querette, InstinctifPartners Germany



Der Mittlere Osten ist ein international bedeutender Wirtschaftsmarkt. Westliche Unternehmen, die den Zugang zu Investoren in Ländern wie den Vereinigten Emiraten, Katar, Kuwait oder Ägypten suchen, müssen einige regionale Besonderheiten beachten. Samantha Bartel Al Khalaf und Ursula Querette erläuterten, welche dies sind.

Der sogenannte Mittlere Osten ist ein heterogener Raum. Er umfasst neben den Staaten des Gulf Cooperation Councils (GCC) auch die Länder der Levante und Nordafrikas sowie den Irak. Politisch stabil und (trotz der niedrigen Ölpreise) stark prosperierend sind die Länder des GCC. Die Bevölkerung ist sehr jung und stark wachsend. Staatliche Investitionen sind hoch, wobei besonders große Summen in den Infrastrukturausbau fließen. Neben staatlichen Investoren bzw. Fonds gibt es eine nennenswerte Anzahl von privaten Fonds und Family Offices, die auch in Deutschland nach Investitionsmöglichkeiten suchen. Allein im Schlüsselmarkt Saudi Arabien lebten 6.300 Familien, die über ein investierbares Vermögen von 20 bis 100 Millionen US-

Dollar verfügten, erklärten Samantha Bartel Al Khalaf und Ursula Querette. Deutschland sei für sie ein attraktiver Zielmarkt. So seien etwa Direktinvestitionen aus den Golfstaaten zwischen 2010 und 2013 von 142 auf 937 Millionen US-Dollar gestiegen.

Viele Investoren aus dem Mittleren Osten sind an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert. Der persönliche Kontakt und das gesprochene Wort seien in der arabischen „Ehren-Kultur“ von großer Bedeutung, sagten die Referentinnen. Wer sich das erste Mal im arabischen Raum engagiere, sollte sich verlässliche lokale Partner suchen. In der Medienarbeit seien Social Media besonders wichtig.

How to 'train' your CEO / CFO without getting fired

Ulf Brackmann, Trainer NLP



IR-Manager sind wichtige Berater ihrer Geschäftsführung. Die Kommunikation zwischen IR-Verantwortlichen und CEOs bzw. CFOs gelingt allerdings nicht immer. Ulf Brackmann stellte aktuelle Ansätze des Coachings und Mentorings für Top-Führungskräfte vor, die auch IR-Manager dabei helfen können, den Dialog mit der Geschäftsführung zu verbessern.

Eine wichtige Aufgabe des modernen IR-Managements besteht darin, Entwicklungen der Kapitalmärkte zu beobachten bzw. zu antizipieren und dafür zu sorgen, dass die Geschäftsführung entsprechend reagiert. Dabei ist es nicht immer einfach, CEOs oder CFOs zu überzeugen und einzugreifen, ohne persönliche Konflikte in Kauf nehmen zu müssen.

Ulf Brackmann empfiehlt den Anwesenden, zunächst die Persönlichkeit ihres Gegenüber zu analysieren. Dabei helfe zum Beispiel der sogenannte MBTI (Myers Briggs Type Indicator). Dieser erklärt, wie unterschiedliche Persönlichkeiten Informationen aufnehmen, wie sie ihre Entscheidungen treffen und mit ihrer

Umwelt agieren. So erhalte der IR-Manager gute Ansatzpunkte, wie er die Kommunikation und die Zusammenarbeit gestalten müsse, erklärte Brackmann. Im direkten Gespräch sei zudem zu beachten, dass die Körperhaltung und die Tonalität einen stärkeren Einfluss auf unseren Gegenüber ausüben als die Worte, die wir wählen.

Wer Veränderungen umsetzen wolle, könne dies etwa mit Hilfe von sogenannten Gap-Modellen beginnen: Diese vergleichen die Realität mit dem gewünschten Zustand und analysieren, welche Kräfte für die Entwicklung hin zum Wunschzustand wirken und welche dagegen.

Zusammenarbeit mit Stimmrechtsberatern

Eva Sterzel, Merck KGaA



Stimmrechtsberater können den Ausgang der Abstimmung auf der Hauptversammlung (HV) entscheidend beeinflussen. Ein gezielter Informationsaustausch und eine gute Vorbereitung können helfen, die Geschäftsführung bereits vor der HV mit verlässlichen Prognosen zu unterstützen. Eva Sterzel erläuterte, wie dies gelingt.

Die Vorbereitung der HV-Abstimmung ist eine wichtige Aufgabe des IR-Managers. Dieser muss nicht nur die Erwartungen der Öffentlichkeit und der Geschäftsleitung managen, sondern gleichzeitig unangenehme Überraschungen auf der HV vermeiden. Um sich bestmöglich vorzubereiten, sollten IR-Manager zunächst die wichtigsten Player der Abstimmung identifizieren, erklärte Eva Sterzel. So sollten sie wissen, welche Großinvestoren ihr Unternehmen zum Zeitpunkt der HV hat und ob bzw. wie sich diese durch Stimmrechtsberater beraten bzw. vertreten lassen. Daneben spielen die bekannten Aktionärsvertreter (als Vertreter der Privataktionäre) eine Rolle.

Sind die Stimmberechtigten bekannt, empfiehlt Eva Sterzel eine HV-Vorbereitung in vier Stufen: Erstens sollten IR-Verantwortliche sicherstellen, dass sie das Informationsbedürfnis der jeweiligen Akteursgruppe vollständig abdecken. Zweitens sollten sie alle verfügbaren Informationsquellen nutzen, um deren wahrscheinliches Abstimmungsverhalten abzuschätzen. So gelinge es drittens, kritische Punkte der Abstimmung zu identifizieren. Dabei helfe ein systematischer Abgleich der Tagesordnung mit bekannten Positionen der Akteure, erklärte Eva Sterzel. Nicht zuletzt sei ein detaillierter Zeitplan notwendig, um u.a. den optimalen Zeitpunkt für persönliche Gespräche zu definieren.

Big Data – Goldwäsche im Informationszeitalter

Ying Ying Shi, Clueda AG



Big Data ist ein „Boom-Thema“, an dem auch IR-Verantwortliche nicht vorbeikommen. Schließlich hängen Entwicklungen am Kapitalmarkt in hohem Maße von Informationen und deren Verfügbarkeit bzw. deren Analysen ab. Ying Ying Shi zeigte aktuelle Trends im Big-Data-Markt auf und stellte Instrumente zum Management von großen Datenmengen vor.

Es ist eine wahre Datenflut, der Unternehmen tagtäglich ausgesetzt sind. Insbesondere die sogenannten „unstrukturierten Daten“ – Daten, die nicht direkt maschinell vom Computer verarbeitet werden können – werden immer umfangreicher: So werden etwa jeden Tag eine halbe Million Nachrichtentexte veröffentlicht und 200 Millionen Tweets abgesetzt. Relevant für ein Unternehmen ist davon nur ein Bruchteil von vielleicht 1 Promille. Wie allerdings gelingt es, gerade dieses Promille zu identifizieren und auszuwerten?

Unternehmen aller Branchen investierten in großem Umfang, um dieses Problem zu lösen, erklärte Ying

Ying Shi. Denn wer die wichtigen Informationen schnell filterte, der verschaffe sich nicht nur einen wertvollen Informationsvorsprung, sondern verbessere auch seine Entscheidungsgrundlage. Die richtige Datenanalyse schaffe für das Unternehmen also direkten Wert.

Sie erklärt das Vorgehen bei der Datenanalyse in drei Schritten: Zunächst müsse ein Unternehmen definieren, welche Quellen es als relevant ansehe. Zweitens ginge es darum, individuell auf das Informationsbedürfnis des Unternehmens zugeschnittene Filter zu programmieren. Im dritten Schritt erhalte das Unternehmen dann eine personalisierte Auswahl von Informationen.

Neuerungen im Kapitalmarkt- und Gesellschaftsrecht für Investor Relations

Holger Lehnen, Deutsches Aktieninstitut



IR-Verantwortliche müssen sich mit einer Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen auskennen. Neben den nationalen gesetzlichen Rahmenbedingungen werden vor allem die Vorgaben durch die europäischen Regulierungsbehörden immer detaillierter und umfangreicher. Holger Lehnen stellte die wichtigsten Änderungen zum bestehenden Recht vor.

Die Rahmenbedingungen der Hauptversammlung werden durch Veränderungen der EU-Aktionärsrichtlinie, die Aktienrechtsnovelle und die Frauenquote beeinflusst. Die erstgenannte werde allerdings frühestens bis Ende 2017 umzusetzen sein und voraussichtlich Einfluss auf die Transparenz bei Stimmrechtsberatern und Related Party Transactions haben sowie ein verbindliches Say on Pay vorsehen, sagte Holger Lehnen. Die Aktienrechtsnovelle hingegen könne bereits ab Mitte 2015 geltendes Recht werden.

Im Hinblick auf die Geschlechterquote sehe der aktuelle Gesetzesentwurf vor, dass Zielgrößen für eine Geschlechterbeteiligung in Vorstand, Aufsichtsrat und oberste Führungsebenen bereits bis zum 30.06.2015 festzulegen seien. Die 30%-Beteiligung im Aufsichtsrat bei börsennotierten Unternehmen, deren Aufsichtsrat

paritätisch besetzt ist, müsse hingegen erst ab 01.01.2016 beachtet werden.

Änderungen in der Finanzberichterstattung seien durch die bis November 2015 umzusetzende Reform der EU-Transparenzrichtlinie zu erwarten. Die Quartalsberichterstattung dürfe nicht mehr gesetzlich verlangt werden. Zur Frage, was diese Veränderungen für im Prime Standard notierte Unternehmen bedeuten würden, verwies Holger Lehnen auf die Gespräche mit allen beteiligten Stakeholdern, an denen der DIRK maßgeblich beteiligt ist.

Das Insiderrecht werde sich durch die ab 03.07.2016 geltende Marktmissbrauchsverordnung nur geringfügig verändern. Hier drohten aber besonders komplexe Detailforderungen auf dem sog. Level 2.

DIRK

Deutscher
Investor Relations
Verband

Bei Fragen wenden Sie sich gern an unsere Geschäftsstelle:

DIRK-Geschäftsstelle

Reuterweg 81

60323 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 - 959 094 90

E-Mail: info@dirk.org

Homepage: www.dirk.org

© DIRK 2015