

# IR Basics – Grundlagen der Investor Relations

Prof. Dr. Olaf Streuer

DIRK-Konferenz

Frankfurt a.M., 04. Juni 2018



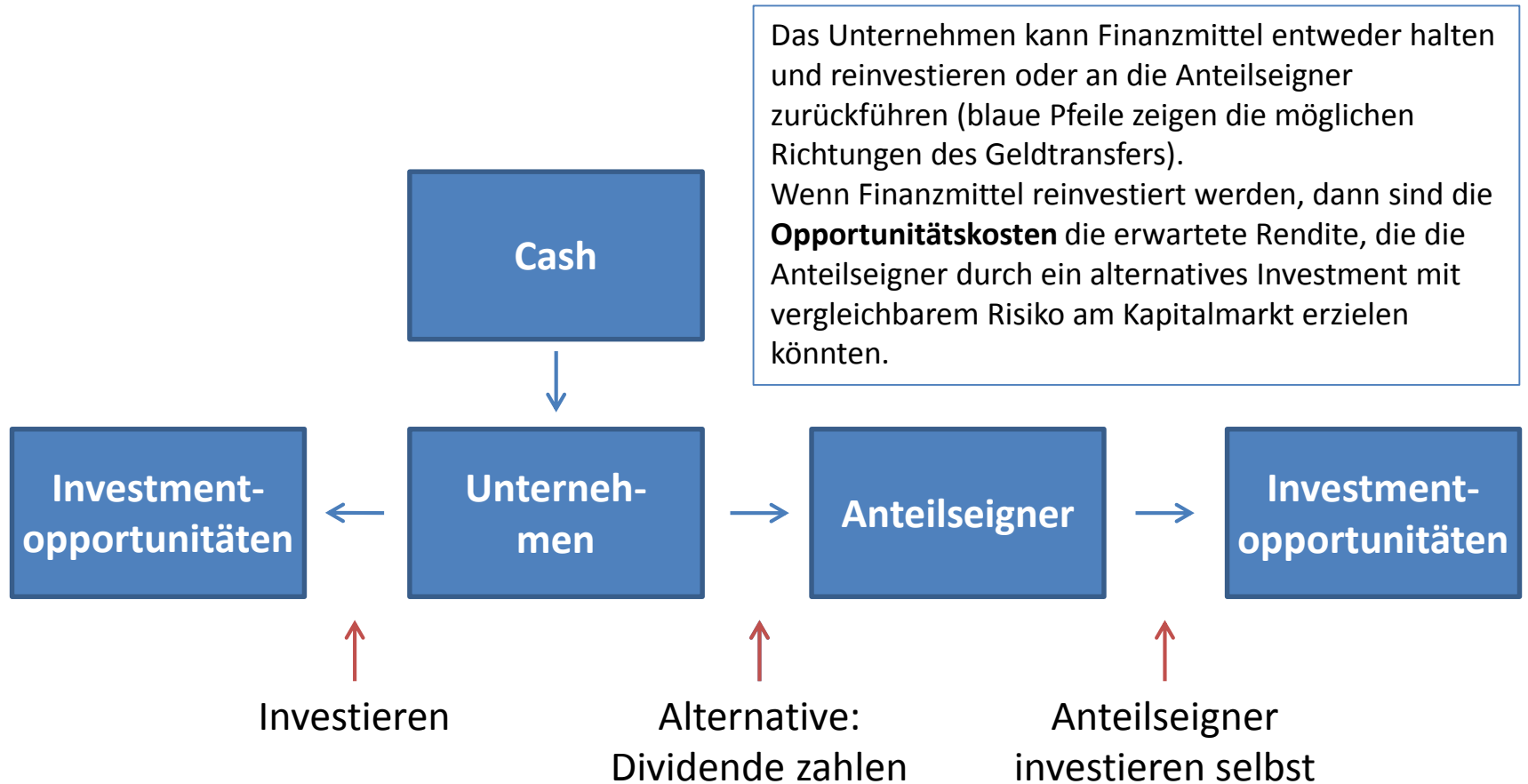


## Agenda

- I. **Warum brauchen wir Investor Relations?**
- II. Ziele und Funktionen des Investor Relations-Managements
- III. Berufsprofil Investor Relations – State of the Art und Perspektiven

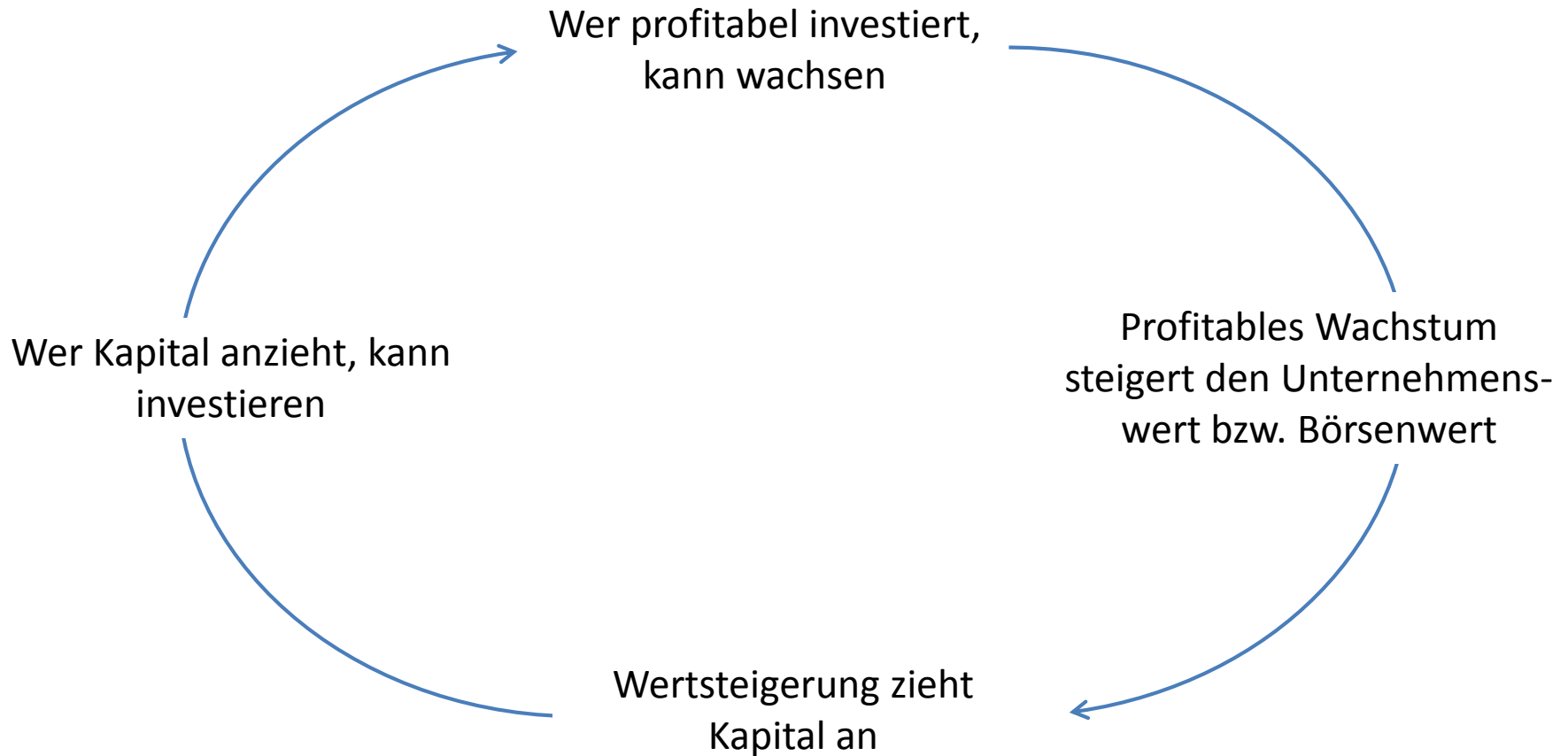


## Der Investment „trade off“ – Die (Kapital-)Opportunitätskosten



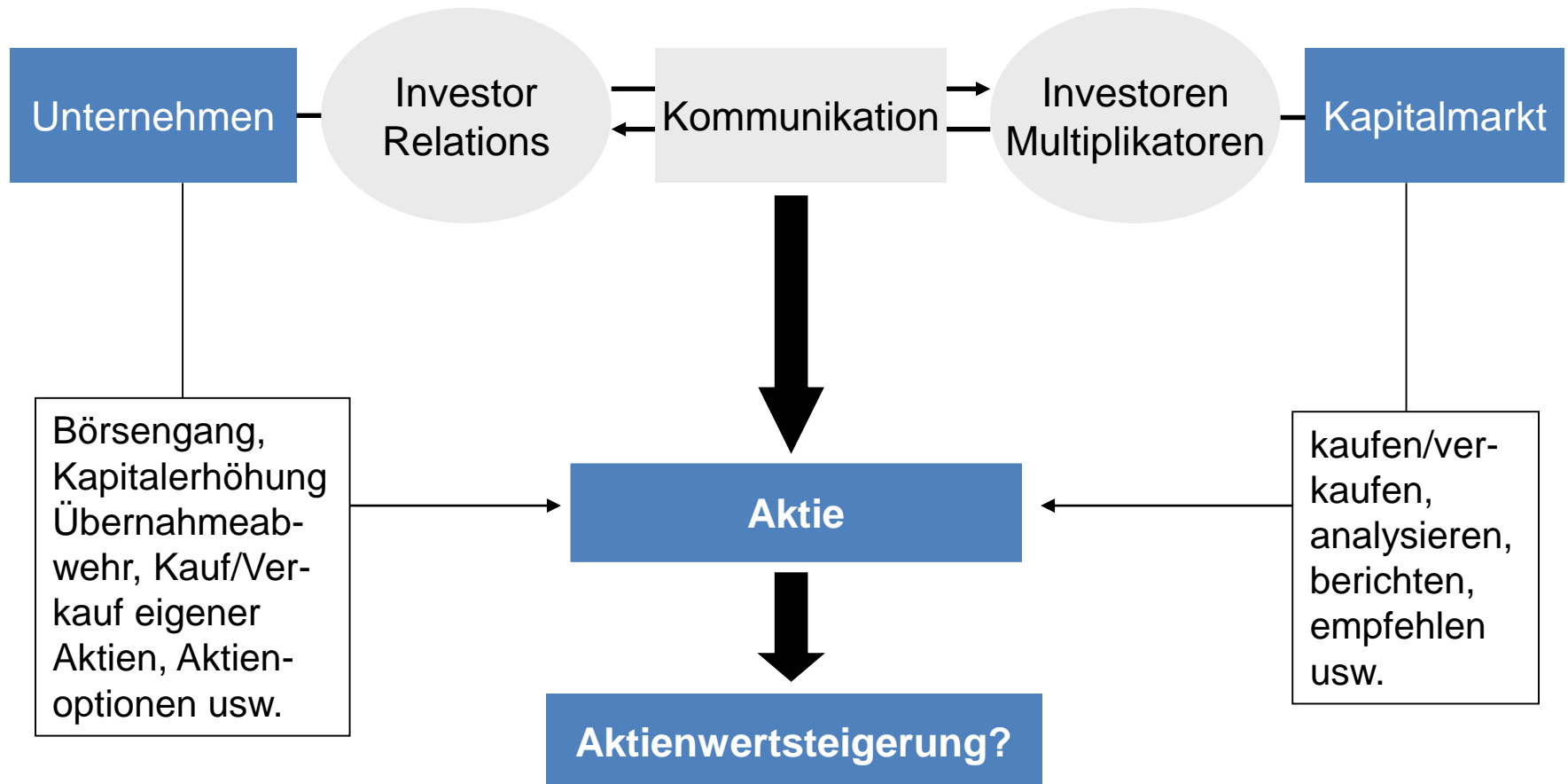


# Die Logik des wertorientierten Managements





# Aktienwertsteigerung als (Kern-)Ziel der Investor Relations?

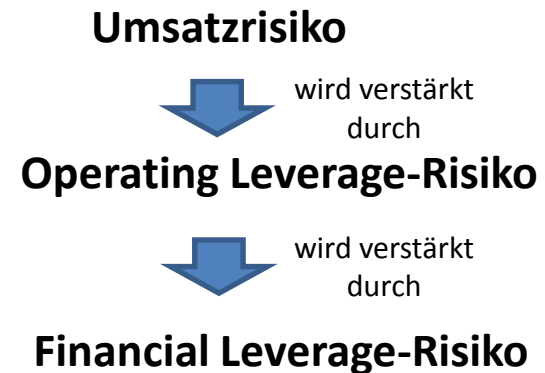




# Wirtschaftliche Faktoren der Bewertung – Renditeerwartung und Risiko

Unternehmen A	Negatives Szenario	Mittleres Szenario	Positives Szenario	
Umsatzerlöse	80,0	100,0	120,0	+/- 20%
variable Kosten	68,0	85,0	102,0	
Fixkosten	0,0	0,0	0,0	
<b>EBIT</b>	<b>12,0</b>	<b>15,0</b>	<b>18,0</b>	<b>+/- 20%</b>
Zinskosten	0,0	0,0	0,0	
EBT	12,0	15,0	18,0	
Eigenkapital	100,0	100,0	100,0	
<b>Eigenkapitalrendite</b>	<b>12,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>18,0%</b>	<b>+/- 20%</b>

Unternehmen B	Negatives Szenario	Mittleres Szenario	Positives Szenario	
Umsatzerlöse	80,0	100,0	120,0	+/- 20%
variable Kosten	48,0	60,0	72,0	
Fixkosten	25,0	25,0	25,0	
<b>EBIT</b>	<b>7,0</b>	<b>15,0</b>	<b>23,0</b>	<b>+/- 53%</b>
Zinskosten	5,0	5,0	5,0	
EBT	2,0	10,0	18,0	
Eigenkapital	50,0	50,0	50,0	
<b>Eigenkapitalrendite</b>	<b>4,0%</b>	<b>20,0%</b>	<b>36,0%</b>	<b>+/- 80%</b>





# Gründe für Bewertungsverzerrungen am Kapitalmarkt

- Fehlendes oder unzureichendes **Wissen über das Unternehmen** (Principal-Agency-Problem)
  - Unzureichende frei (öffentlich) zugängliche Informationen
  - Hohe Komplexität der für eine Einzelbewertung erforderlichen Einzelinformationen
- Unterschiedliche **Beurteilung von Managemententscheidungen**
  - Erwartungsbildung maßgeblich von aktuellen strategischen Entscheidungen des M. geprägt
  - Unterschiedliche Einschätzung der Auswirkungen, Aktualität dominiert tendenziell die Langfristwirkungen
- **Unsicherheit** von Prognosen und „Wirrwar“ der **Bewertungsmethoden**
  - Sensitivität der im DCF-Modell zugrunde liegenden Daten
  - Zusätzliche Unsicherheit durch (wiederholte) Gewinnwarnungen, „böse“ Überraschungen und (gezielte) Spekulationen
  - DCF-Methoden versus Multiple-Verfahren
- Zu **kurze Zeithorizonte** für Kapitalmarktanlagen
  - Vor allem institutionelle Anleger haben oftmals sehr kurze Anlagehorizonte (bei einigen im Durchschnitt nicht länger als 10 Monate)
  - Day Trader und Arbitrageure (zunehmend begünstigt durch „Algo-“Trading)
- **Geringe Liquidität** (i.d.R.) aufgrund kleiner Marktkapitalisierung



## Agenda

- I. Warum brauchen wir Investor Relations?
- II. Ziele und Funktionen des Investor Relations-Managements**
- III. Berufsprofil Investor Relations – State of the Art und Perspektiven





## Ziele der Investor Relations

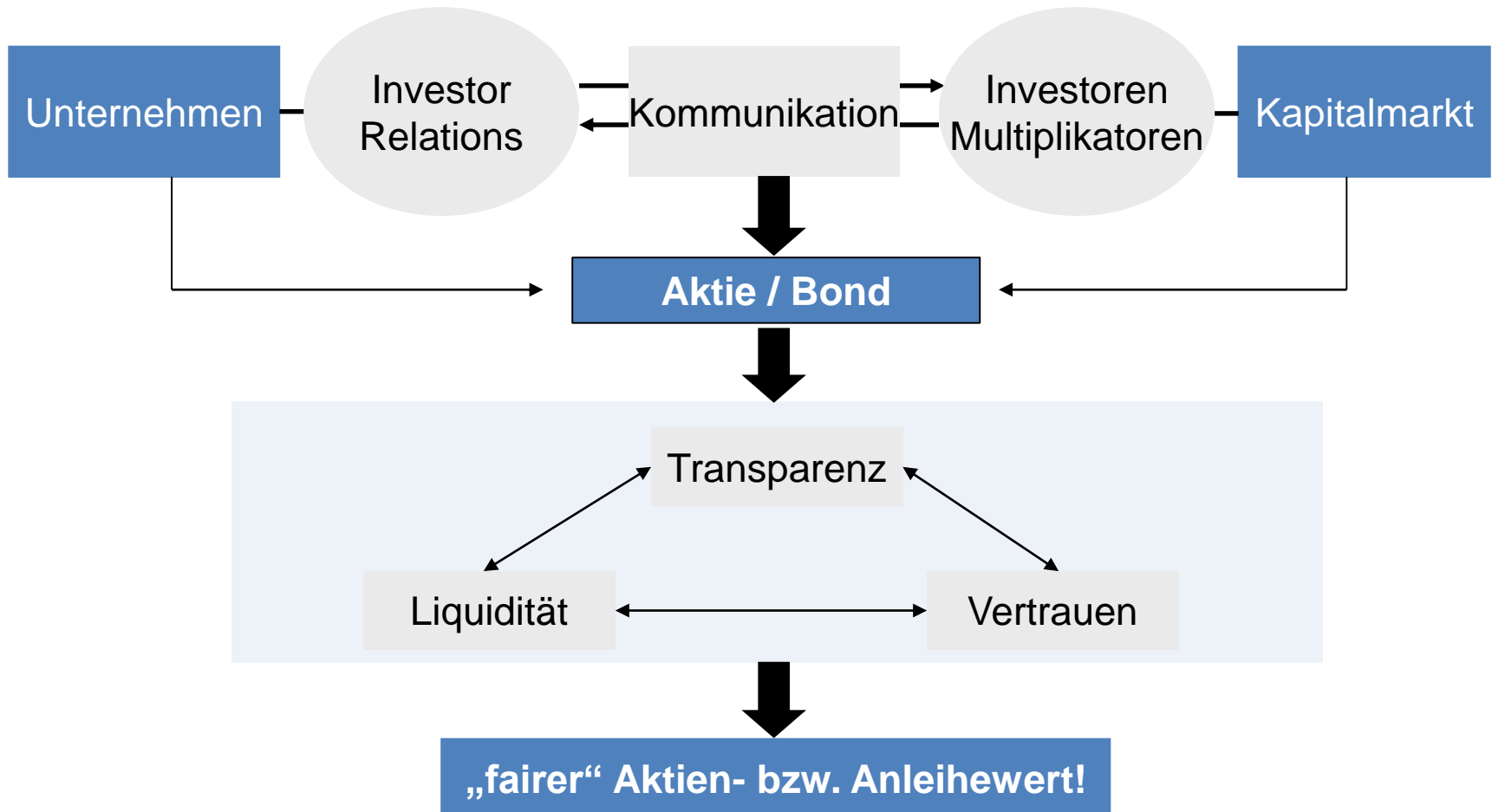
**Investor Relations dienen der Pflege von Kapitalmarktbeziehungen, mit dem Ziel, eine optimale Finanzierung des Unternehmens durch eine Senkung der Eigen- und Fremdkapitalkosten zu unterstützen.**

Dieses Ziel wird verfolgt durch:

- eine **Erhöhung der Informationseffizienz** zwischen dem Unternehmen und dem Kapitalmarkt
- die Bereitstellung umfassender Informationen, um eine offene, glaubwürdige und transparente Kommunikation das Vertrauen des Kapitalmarktes zu stärken und eine **angemessene Bewertung von Aktien und Bonds** des Unternehmens zu erreichen
- eine aktive Unterstützung der **Erwartungsbildung** des Kapitalmarktes sowie
- eine Kommunikation der **Kapitalmarktanforderungen** in das eigene Unternehmen

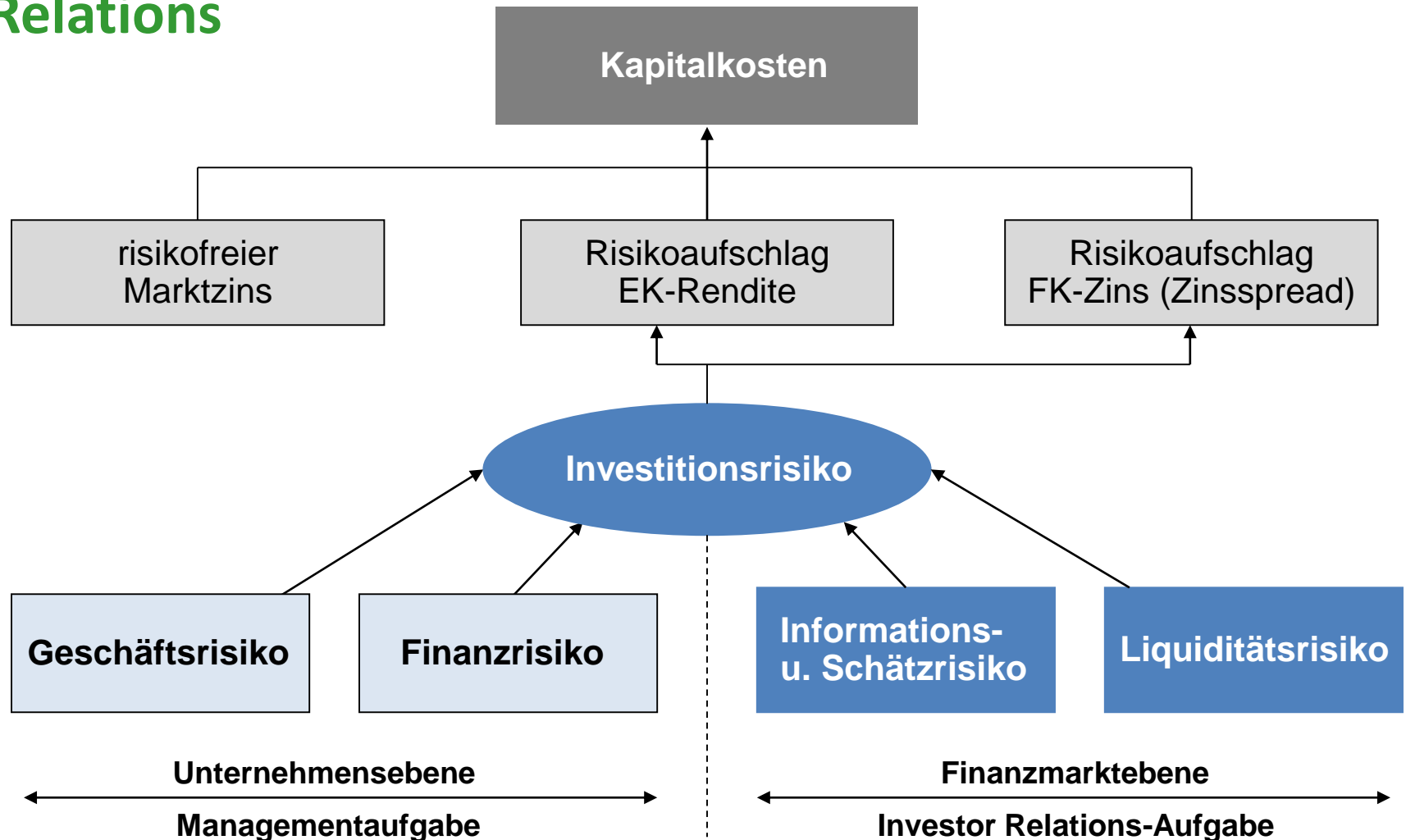


# Die „faire“ Bewertung von Aktien und Anleihen als Ziel der Kapitalmarktkommunikation



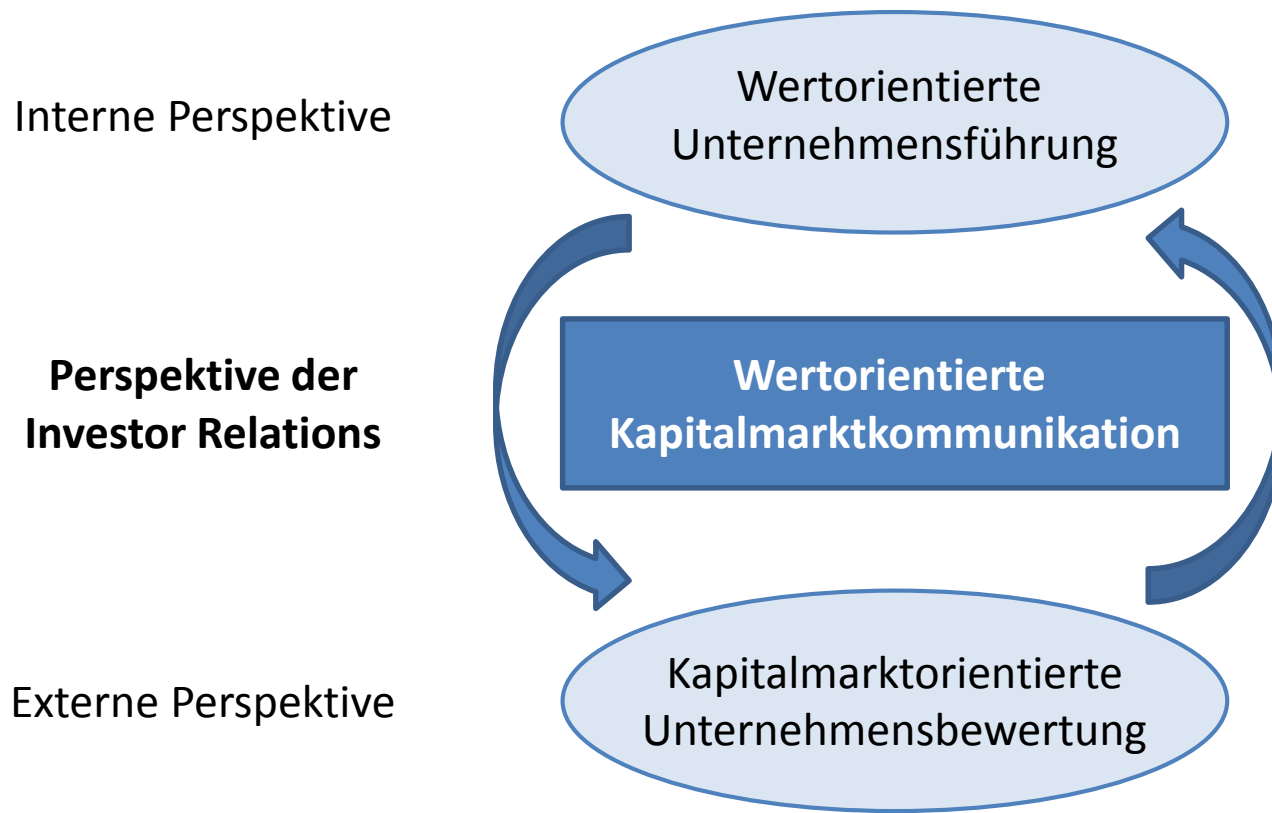


# Senkung der Kapitalkosten als Ziel der Investor Relations



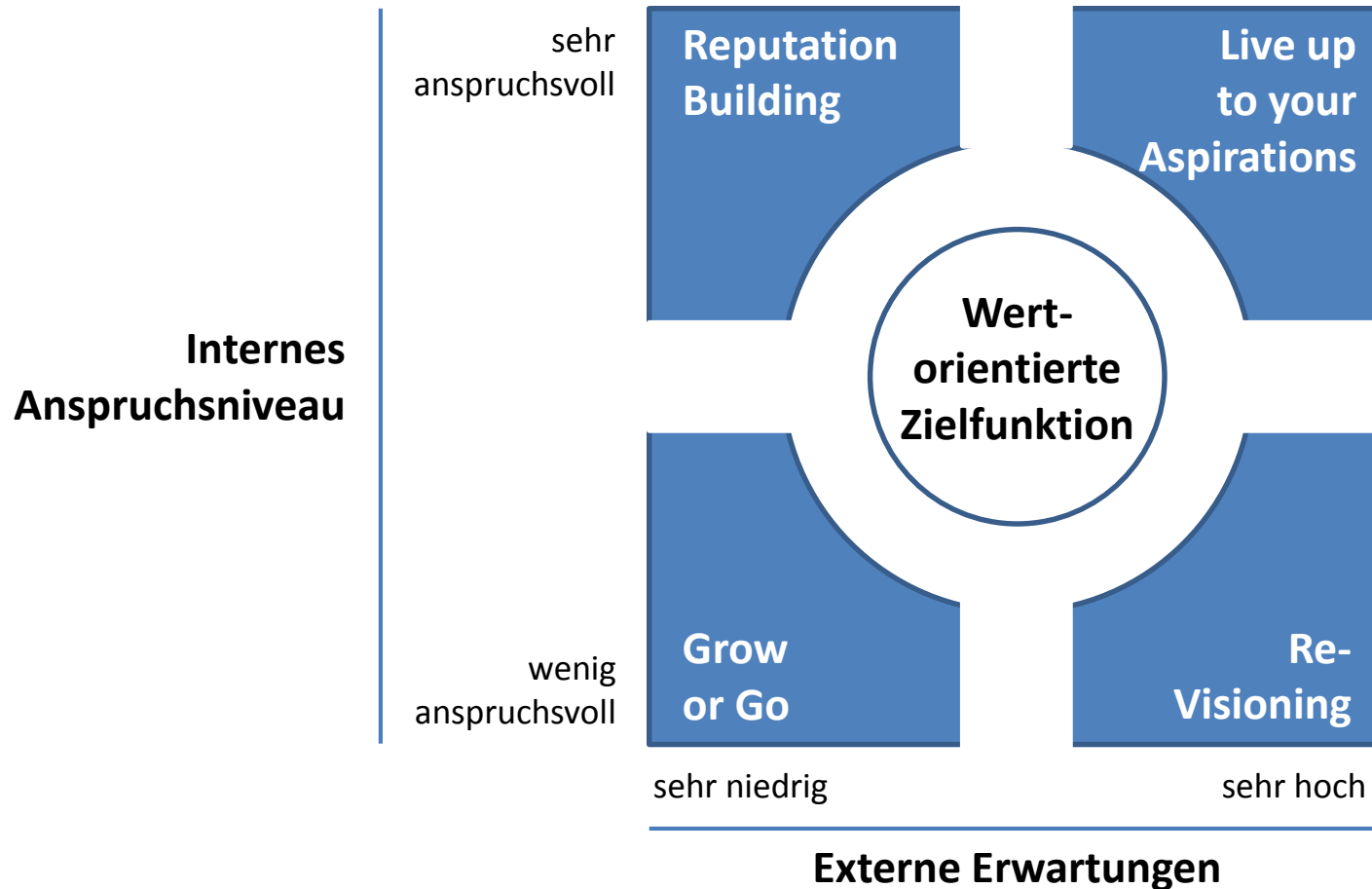


# Investor Relations im Kontext wertorientierter Unternehmensführung





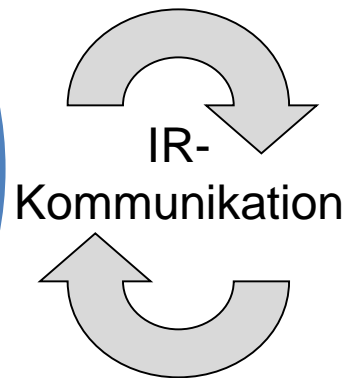
# Synchronisation von internem Anspruch und externen Erwartungen



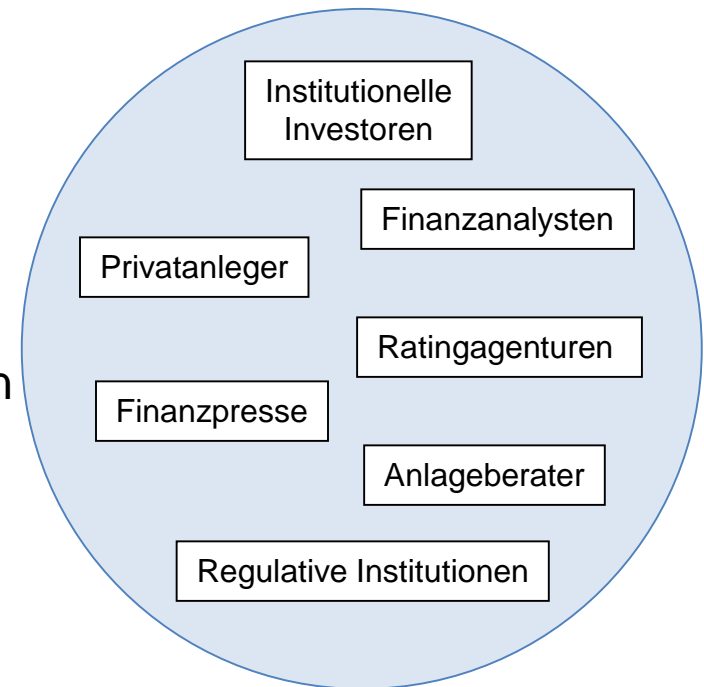


# Investor Relations als Kommunikationskreislauf

## Unternehmen

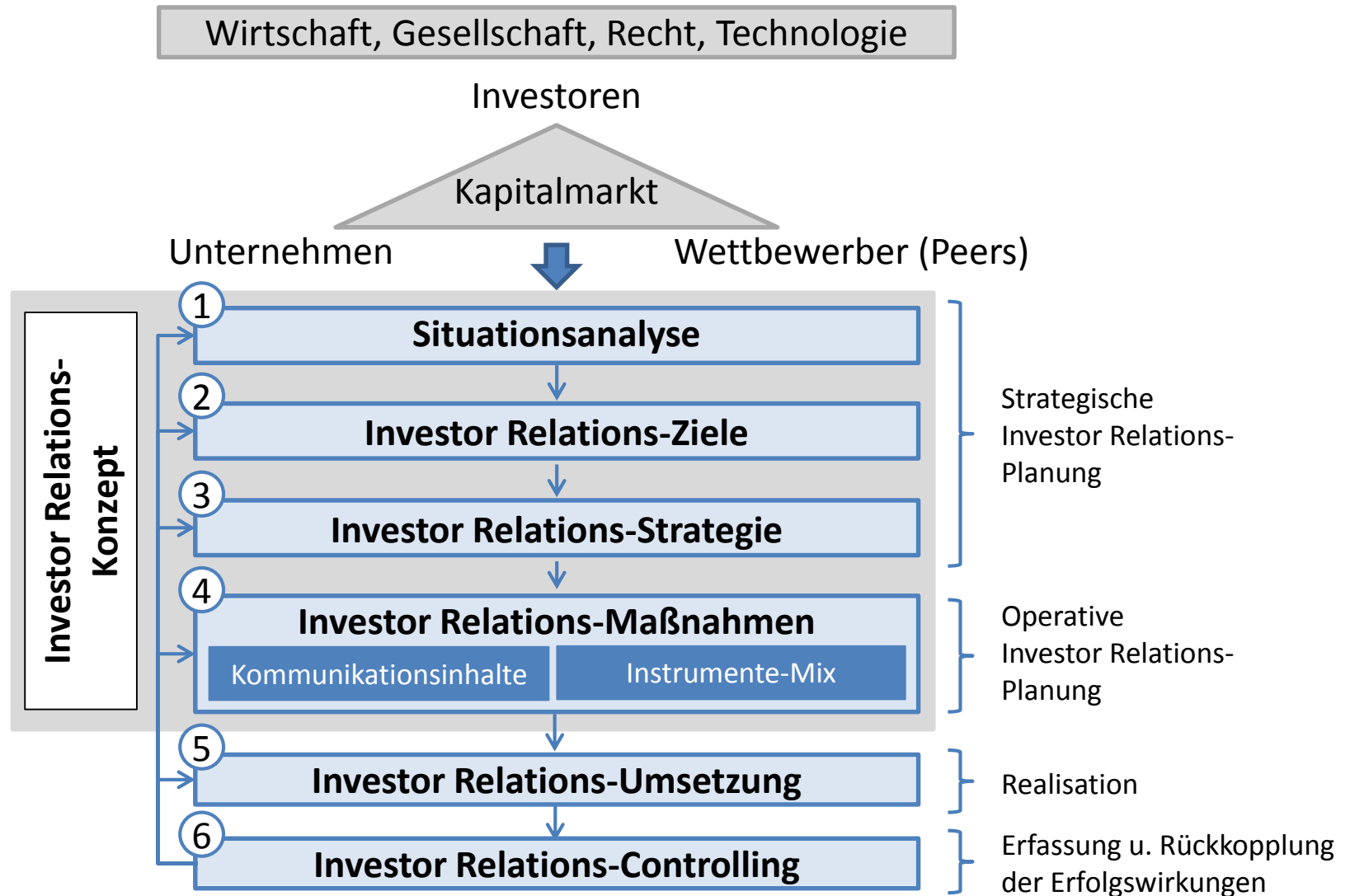


## Kapitalmarkt





# Investor Relations als Managementprozess





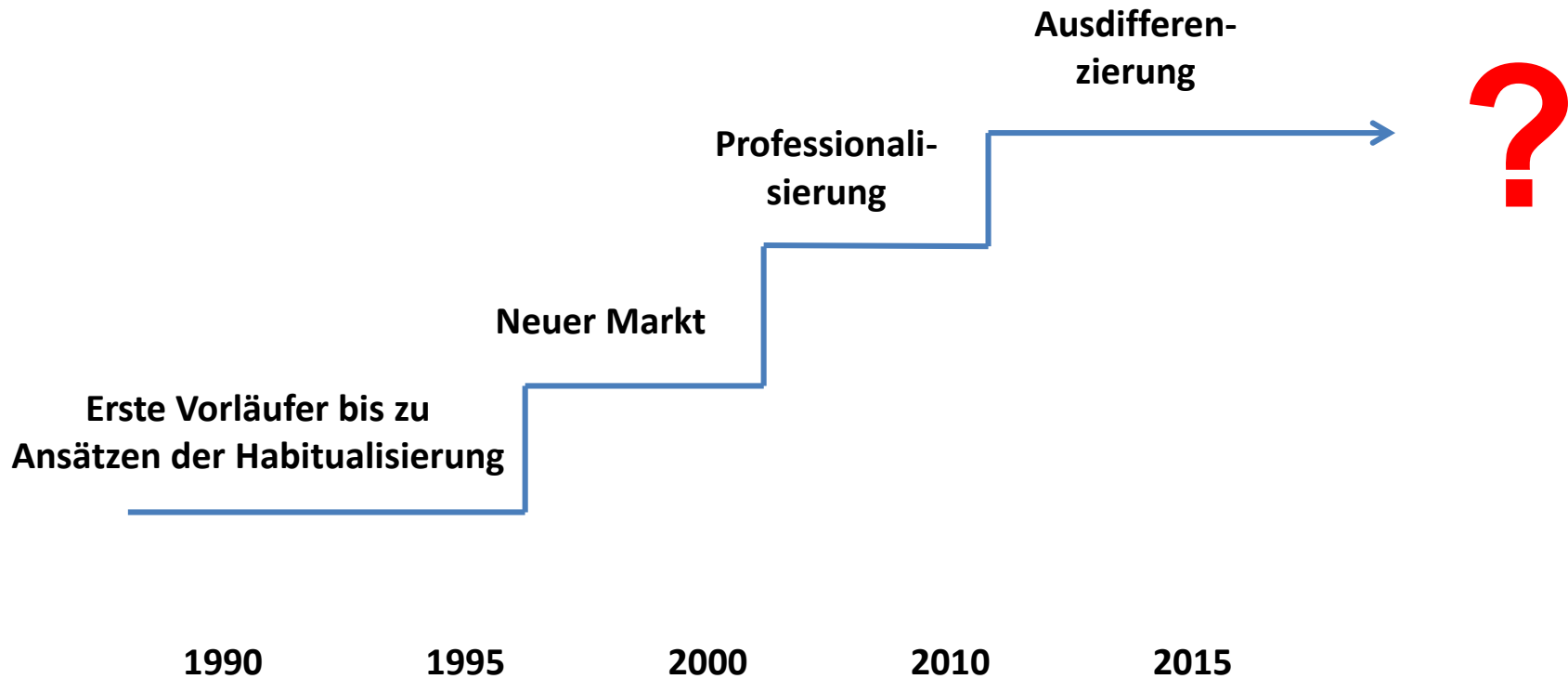
## Agenda

- I. Warum brauchen wir Investor Relations?
- II. Ziele und Funktionen des Investor Relations-Managements
- III. **Berufsprofil Investor Relations – State of the Art und Perspektiven**



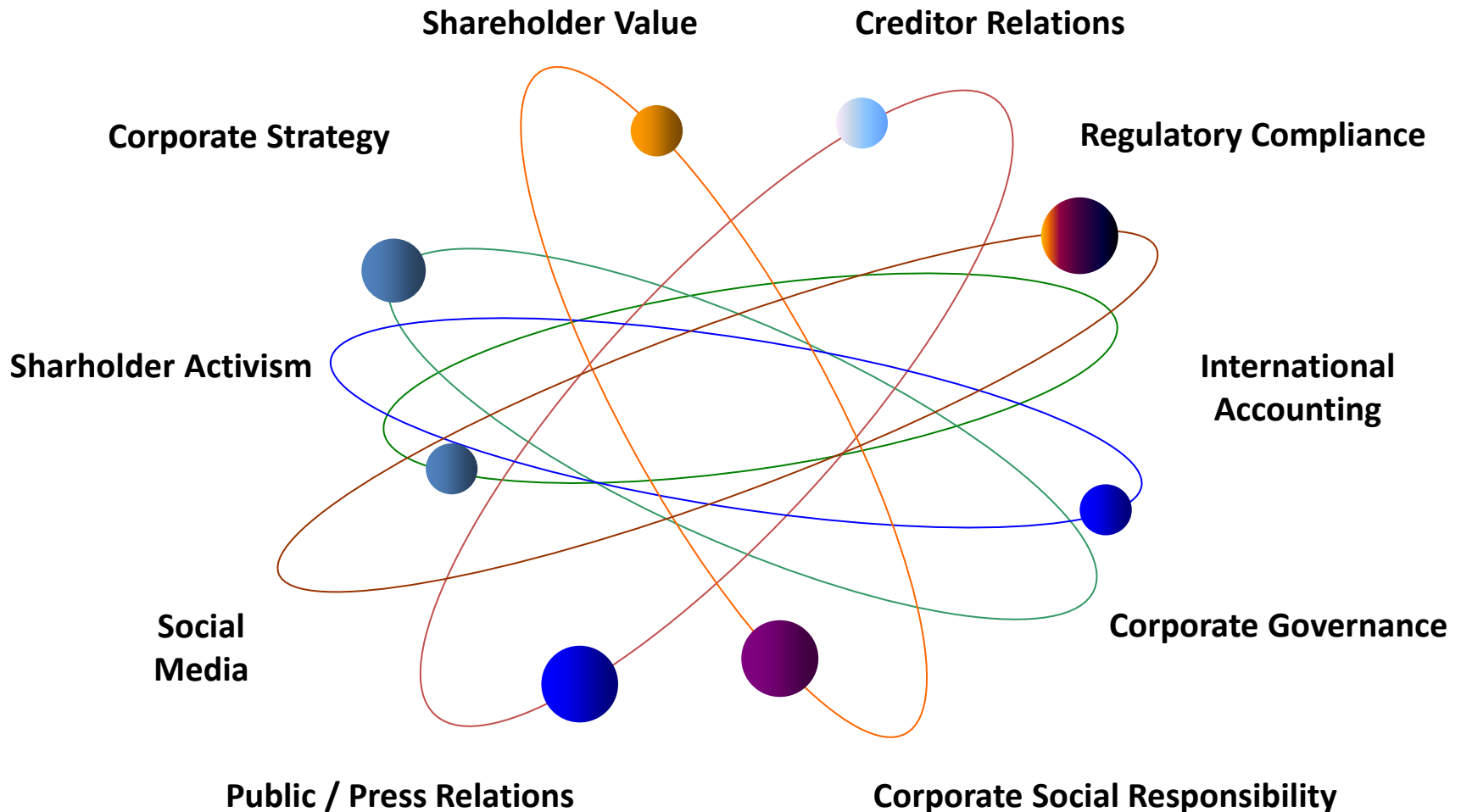


# Die Profession Investor Relations hat sich in den vergangenen 20 Jahren dynamisch entwickelt



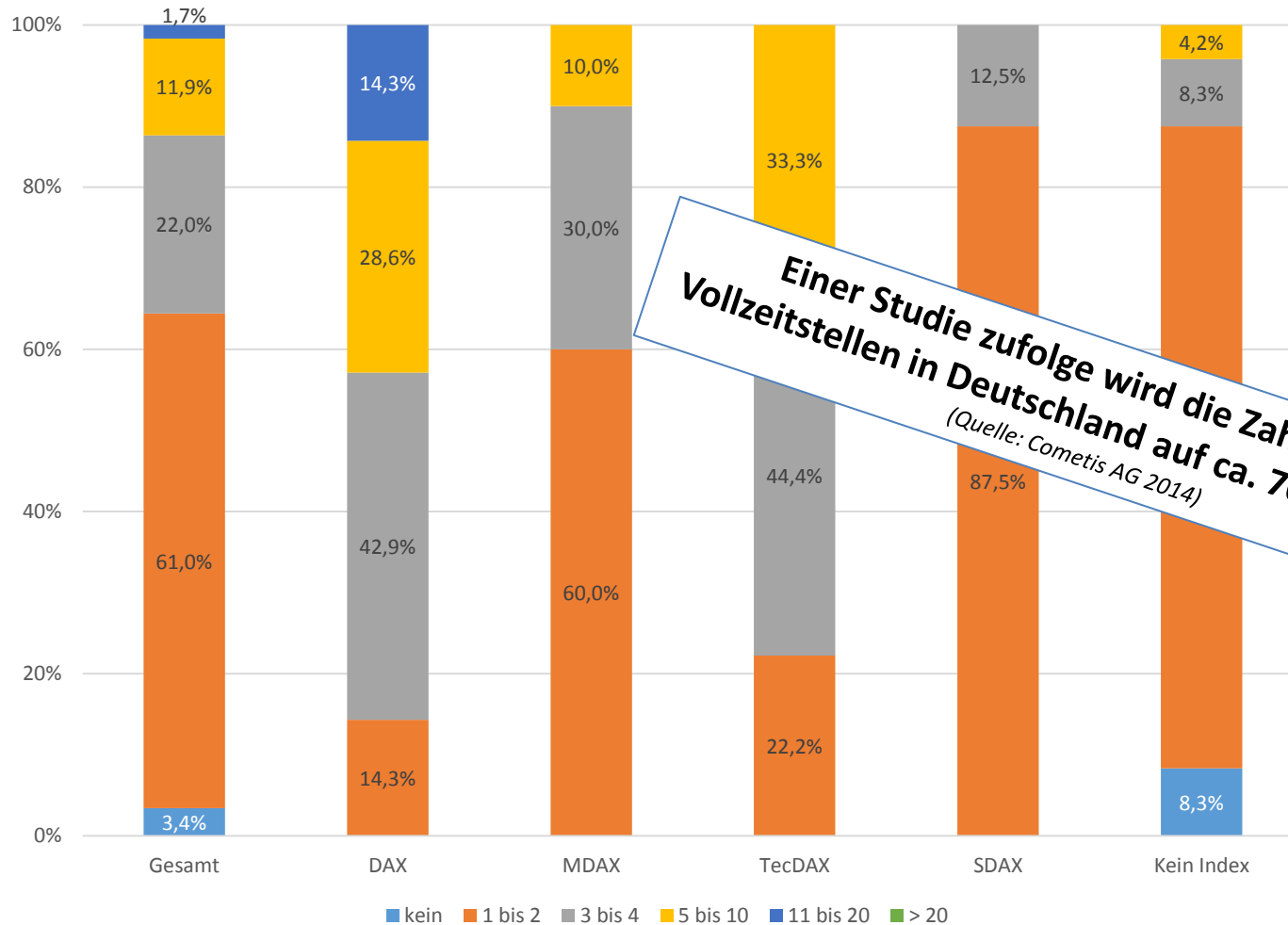


# Investor Relations ist heute strategisch und interdisziplinär





## Anzahl der IR-Mitarbeiter (Vollzeit) nach Indizes ...

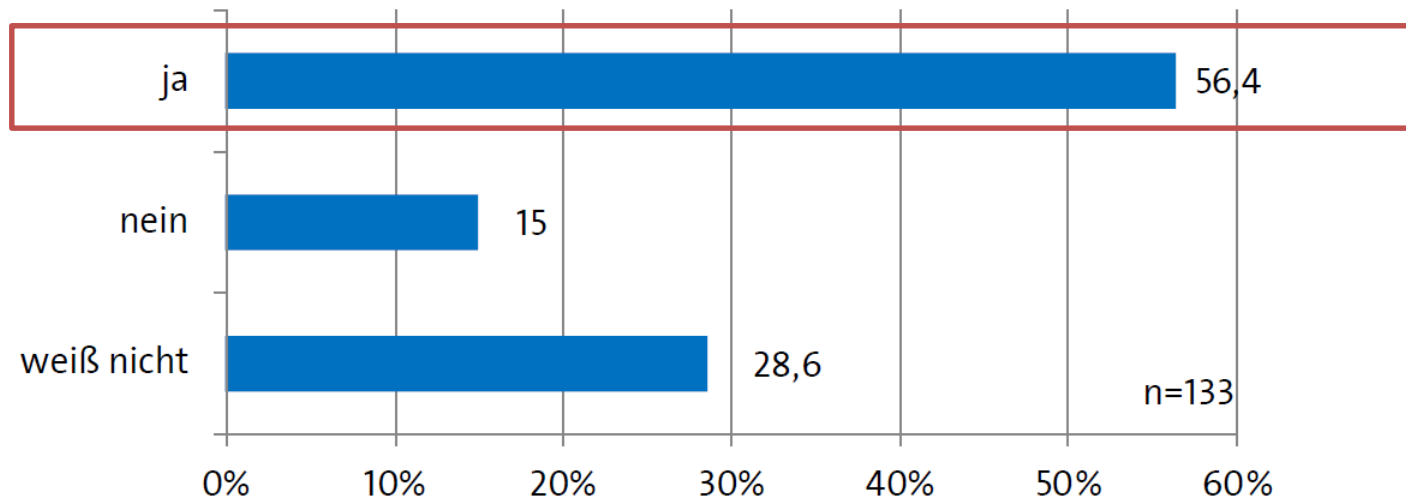


**Einer Studie zufolge wird die Zahl der IR-Vollzeitstellen in Deutschland auf ca. 700 geschätzt.**  
(Quelle: Cometic AG 2014)



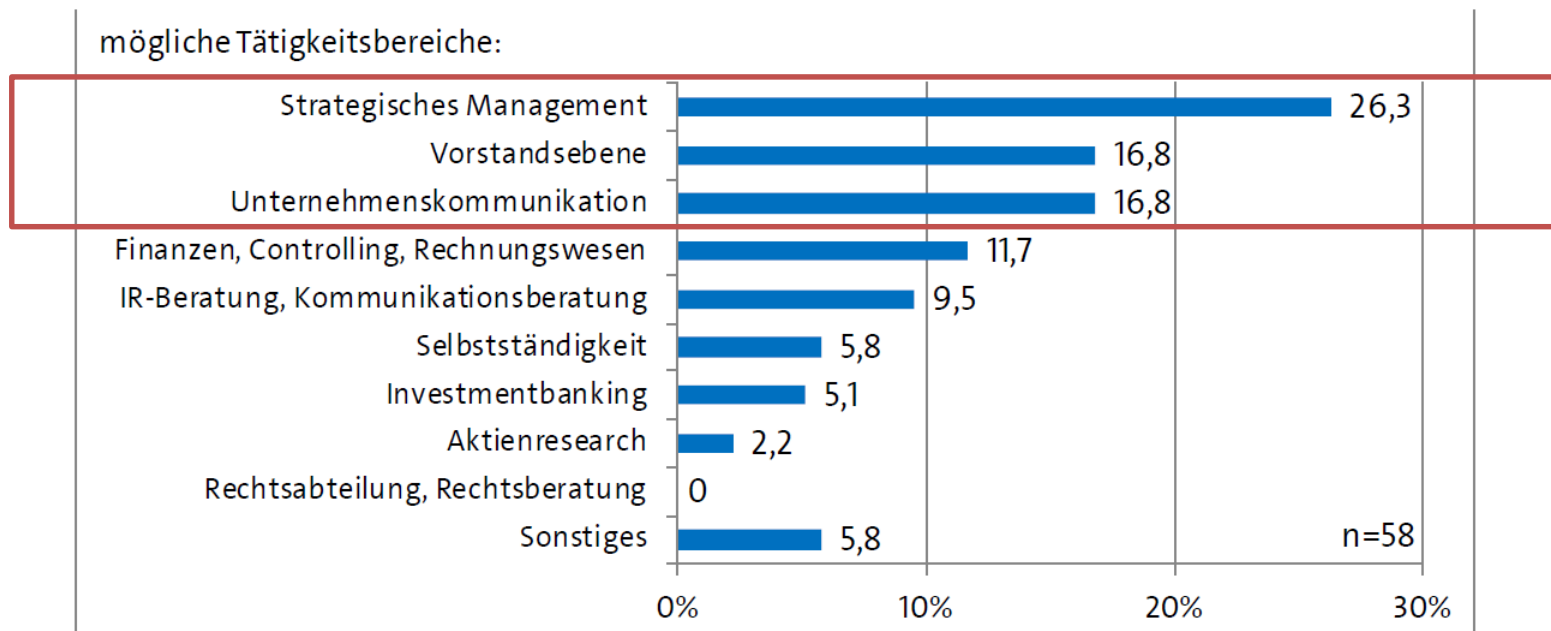
## ... und viele IROs wollen bei IR bleiben.

Würden Sie gern in den nächsten 5 Jahren weiter im IR-Bereich tätig sein?





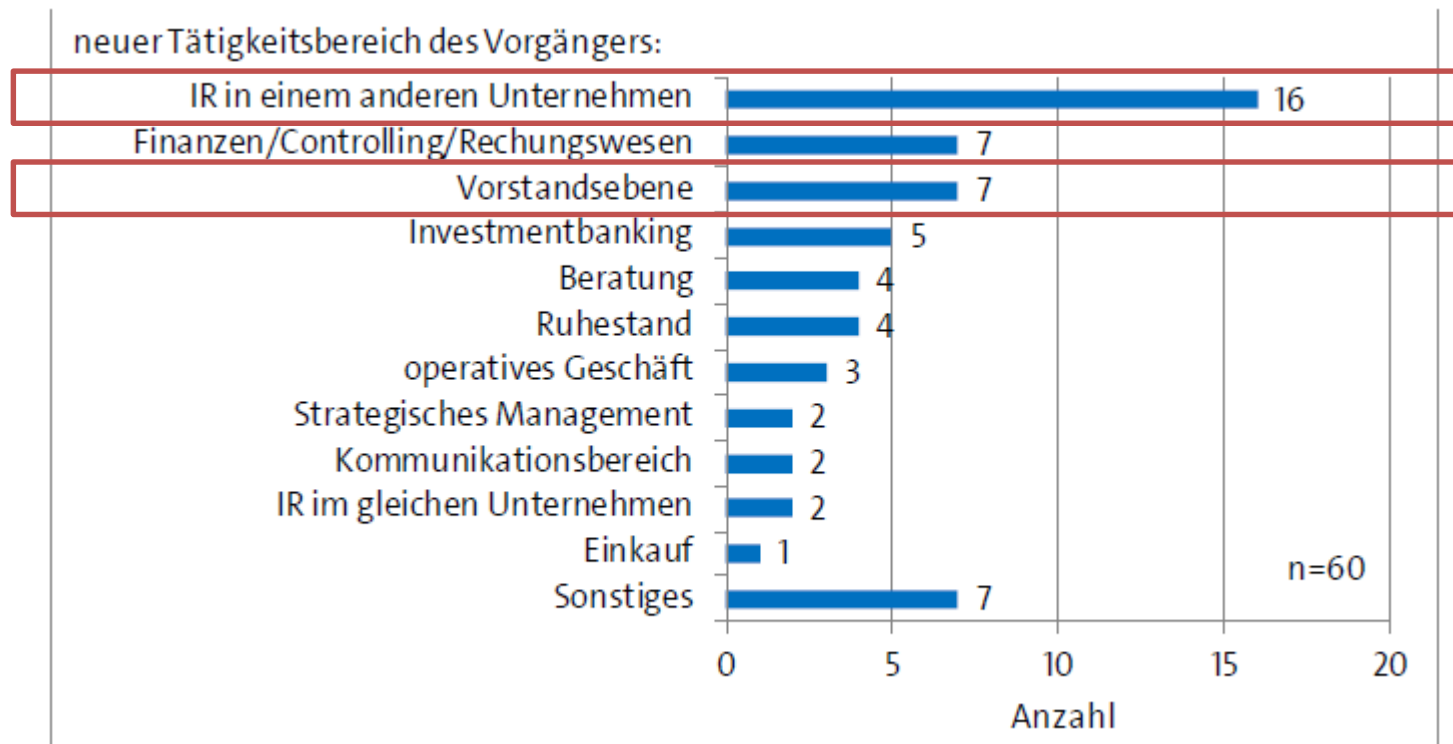
## Was wollen IROs nach dem IRO werden?



\* Mehrfachnennungen möglich. Basis: Nur Befragte, die den IR-Bereich in den nächsten Jahren verlassen wollen bzw. noch unsicher über ihre berufliche Zukunft sind.



## Was ist wird aus IROs wenn sie gehen?





# Typologie der Investor Relations: Rollenprofile des IRO

## 5. Integrierte Funktion

(Funktionsübergreifend „Kapitalmarkt-orientierung im Unternehmen schaffen“)

## 4. Finanzfunktion

(„Informationslieferant und Erklärer der Zahlen“ zur Unterstützung der Unternehmensfinanzierung)

## 3. Marketingfunktion

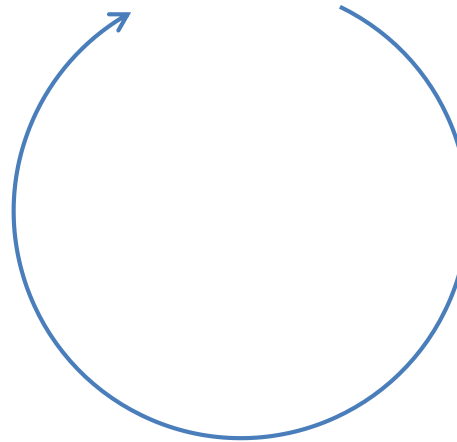
(„Vermarktung“ der Aktie oder Equity Story am Kapitalmarkt, Dienstleistungs- und Servicefunktion)

## 1. Pflichtkommunikation

(„nur das Nötigste“, d.h. nur die gesetzliche bzw. nach Börsenregularien geforderte Pflichtkommunikation)

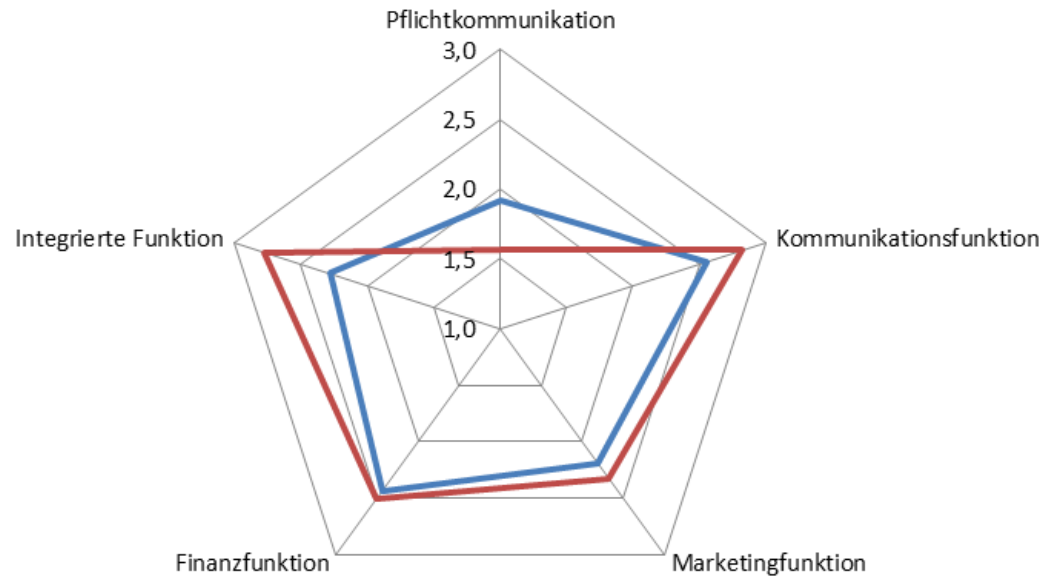
## 2. Kommunikationsfunktion

(„strategische Kommunikationsaufgabe“ mit dem Ziel, langfristige Beziehungen zu allen Stakeholdern am Kapitalmarkt aufzubauen)





# Das Rollenverständnis der IROs in der Praxis



— aktuelles Rollenprofil  
— ideales Rollenprofil

1 = trifft gar nicht zu  
2 = trifft teilweise zu  
3 = trifft voll zu





## Fazit und Perspektiven

- IR ein ist ein **sehr attraktives Berufsfeld**, allerdings **mit Karriererisiken**
- Kernfrage für IROs: „**Job for Life**“ oder „**Sprungbrett**“?
- Was IROs in jedem Fall helfen kann:
  - systematische **Karriereplanung**
  - stärkere **Profilierung von IR im Unternehmen**



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**