
Die Bank zum Kapitalmarkt.

Der Analyst im Spannungsfeld zwischen Investor und IR

Baader Bank AG Equity Research

Workshop 3. Juni 2013

DIRK KONFERENZ

Deutscher
Investor Relations
Verband



Das Motto der DIRK-Konferenz

- Liquidität wohin?
Fragen an Investoren und Analysten.
- Finanzierung woher?
Fragen an den Vertreter einer börsennotierten Gesellschaft
- IR in der Schlüsselrolle...
...als Erklärer und Vermarkter des Unternehmens am Kapitalmarkt

Der Analyst beschreibt und strukturiert komplexe Prozesse
Er reduziert sie auf eine binäre Information

Was soll vermittelt werden?
Daten, Zahlen Fakten?
Eine Einordnung?

Welche Erwartungen haben die Investoren und die Unternehmen?

Das Beziehungsdreieck

- Unternehmen / Kunde:
Der Analyst als Beurteilender der Unternehmensstrategie, der unterschiedlichen Geschäftsmodelle und der Situation in der Branche. Objektive Beurteilung der Geschäftsentwicklung. Ermittlung eines Unternehmenswertes.
- Investor / Kunde:
Der Analyst als Ideengeber, Sparrings- Diskussionspartner. Unterstützung bei der Sortierung, Strukturierung und Bewertung der täglichen Datenflut. Ziel der Generierung einer positiven Wertentwicklung.
- Analyst:
Angestellter einer Bank / eines Brokers dessen Ziel es ist, Erträge aus Kapitalmaßnahmen oder dem Handel von Wertpapieren zu generieren. Darstellung von Kompetenz für die jeweiligen Branchen. Kontakte in die Unternehmen. Marketing für die Bank.

Ist der Analyst ein Interessenvertreter?

Der Alltag des Analysten

- Informationssammlung:
Aufbau und Pflege des Netzwerkes zu den Unternehmen einer Branche, Institutionen, Konkurrenten, Kunden, Zulieferern usw.
Ordnen und strukturieren der täglichen Datenflut
- Informationsverarbeitung:
Aufbau und Pflege einer eigenen Datenbasis für die Unternehmensbewertung.
- Informationsweitergabe:
Aufbau und Pflege des Netzwerkes zu den Kunden / Investoren
Regelmäßige Publikationen

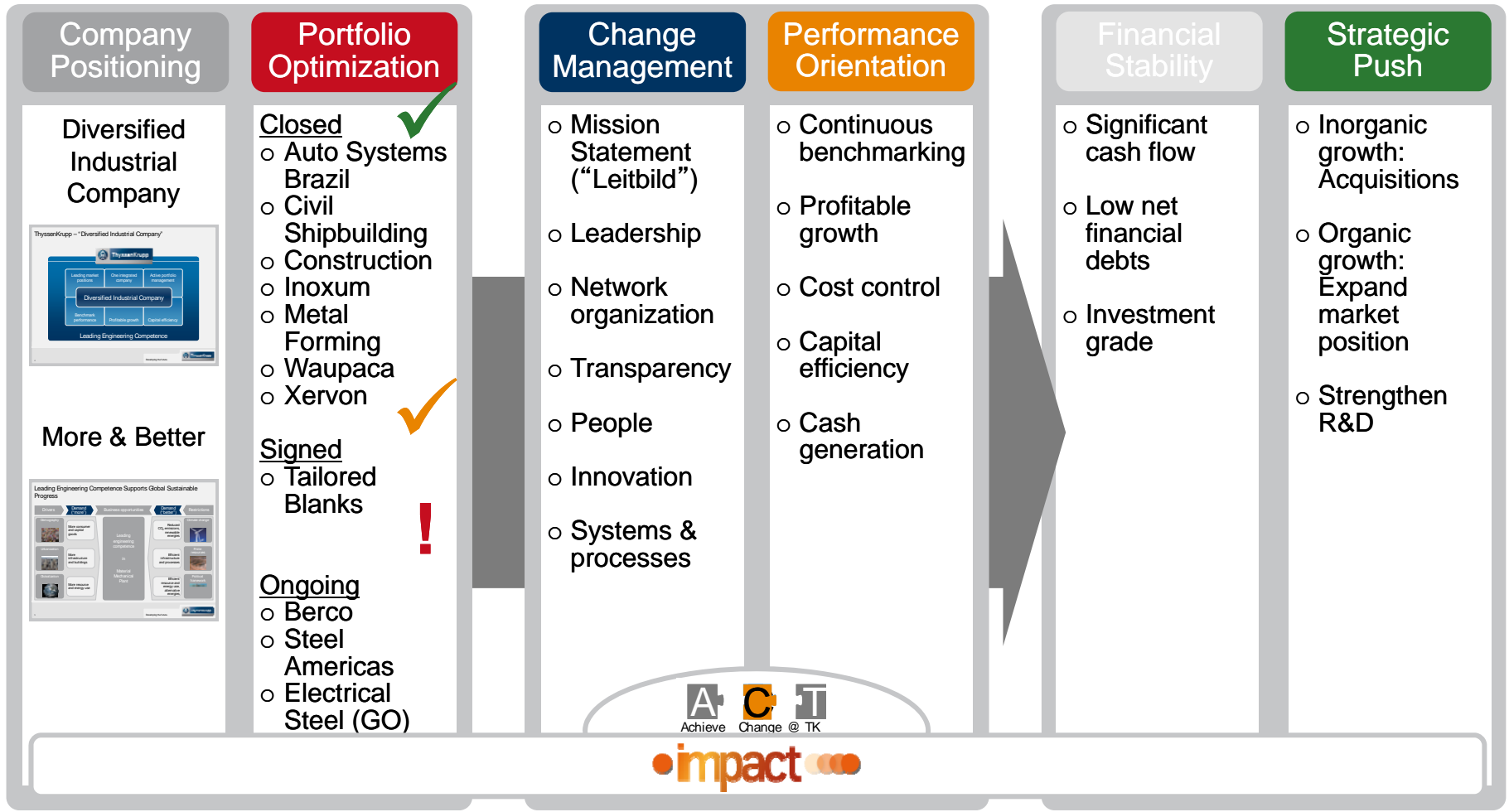
Wie viel Zeit wofür?

Eine Struktur der Bewertung

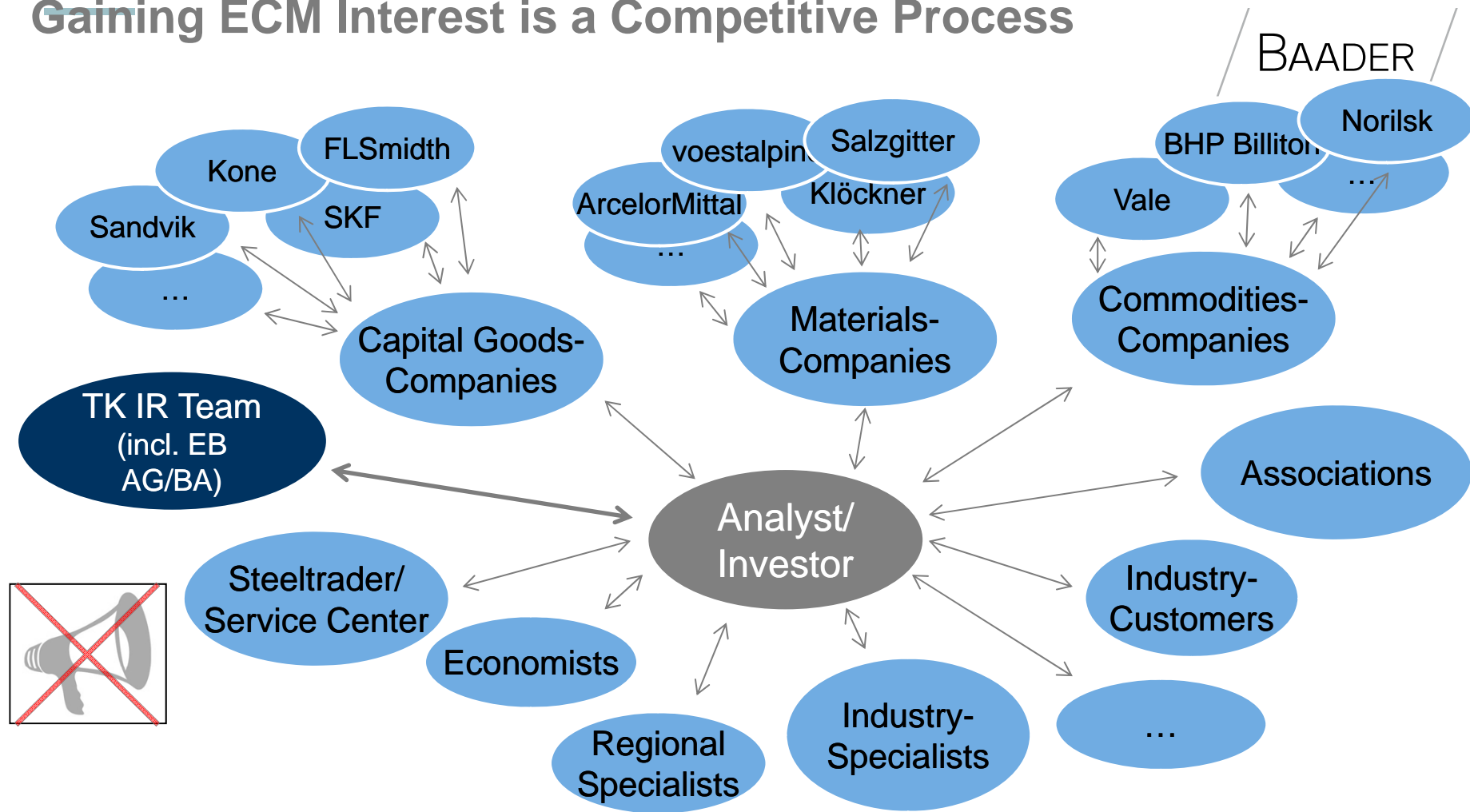
- „Ermittlung“ der zukünftigen Ergebnisfähigkeit eines Unternehmens:
 - Im Vergleich zur Vergangenheit
 - Im Vergleich zum Konsens
 - Im Vergleich zu den Prognosen des Unternehmens
 - Im Vergleich zu den Vergleichsunternehmen
- Zeitraum der Betrachtung
 - Tage, Quartale, Jahre?
- Die Suche nach dem richtigen Preis?
 - Im Vergleich zum aktuellen Preis
 - Im Vergleich zur Vergangenheit
 - Im Vergleich zu den Vergleichsunternehmen
- Welche Zinsen, Risiko- und Wachstumsfaktoren sind anzuwenden?
 - Bezogen und abgeleitet aus Unternehmensdaten
 - Abgeleitet aus makroökonomischen Entwicklungen

Strategic Way Forward – Major Transformation for Sig. Value Upside

/ BAADER /



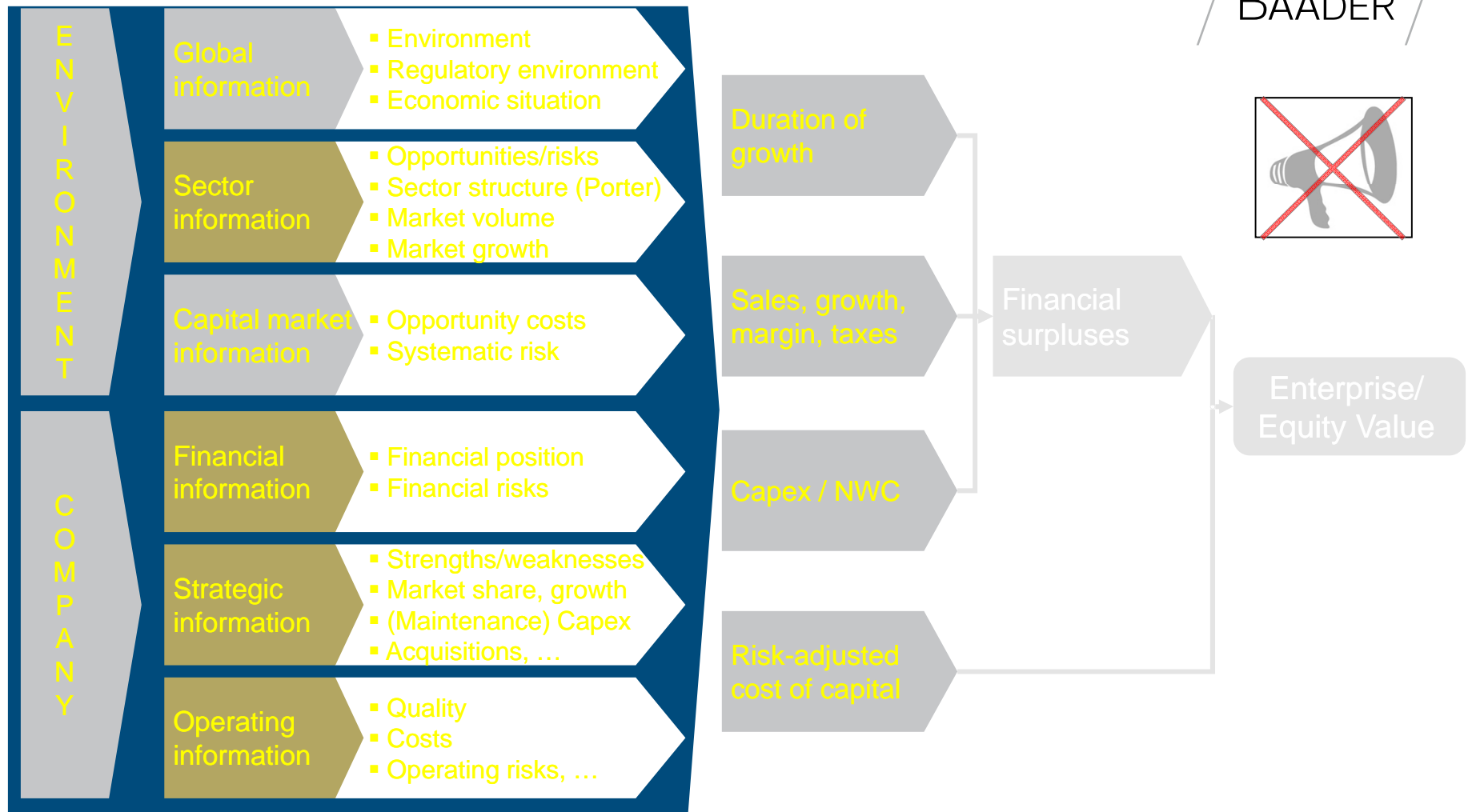
Gaining ECM Interest is a Competitive Process



Convincing the well informed and by nature risk-averse professional investors requires: **management commitment** and **holistic concepts** with **high quality information**

IR Key Duty: Provision of Valuation-Relevant Information

BAADER



➔ Valuation and investing is quantitative; this defines requirements for IR

Corporate Role and Agenda of Investor Relations

/ BAADER /



Vision/
Mission



- Convince investors, manage expectations (marketing); achieve fair valuation
- Explain value upside (equity story) and proactively provide valuation relevant information (model input) shaped to ECM's needs
- Target the right shareholders and analysts
- TK needs shareholders; convincing them is also a competitive process

Enabler:

Rationale/
Attitude



- Investors/Analysts do not request „exotic“ or „strange“ things, but high quality financial/operational/strategic information that a high quality company/management should have available anyhow
- Conviction in IR's ability to handle sensitive information

Mögliche Konfliktlinien (1)

- Informationsbeschaffung:
 - Was möchte das Unternehmen kommunizieren?
 - Was dürfen und was sollen Analysten wissen?
 - Was möchte der Investor wissen?

- Wie prognostizieren Unternehmen?
 - Entlang des Auftragseinganges?
 - Entlang der Vorgaben des Vorstandes?
 - Entlang der Entwicklung des Sektors- oder der allgemeinen Ökonomie?

- Was prognostizieren die Analysten?
 - Nahe an den Unternehmensaussagen?
 - Nahe am Konsens?
 - Tendenziell Wachstum und kaum Zyklen?
 - Zahlen, Daten, Fakten und / oder strukturelle Veränderungen

Mögliche Konfliktlinien (2)

- Welch ein Detaillierungsgrad ist notwendig?
Welche „News“ des Marktes sollen Analysten und Unternehmen kommentieren?
- Zeitrahmen
Wie vertragen sich die operativen Entscheidungszeiträume mit den sekundlichen Beurteilungen an der Börse?
- Ermittlung eines fairen Wertes
Gibt es einen richtigen Wert?
Wie wichtig ist der zeitliche Rahmen?
Interessieren sich Unternehmen und Investoren für diesen Wert?
- Rating 's
Warum gibt es eine Tendenz zu optimistischen Empfehlungen?
Sind Sell Rating 's problematisch?
- Ursache und Ziel einer Publikation?

Kontakt

Baader Bank AG
Weihenstephaner Straße 4
85716 Unterschleißheim
Deutschland

www.baaderbank.de

Equity Research

Tel: +49 89 5150 1810

E-Mail: equityresearch@baaderbank.de

Equity Sales

Tel: +49 89 5150 1850

E-Mail: equitysales@baaderbank.de

Equity Sales Trading

Tel: +49 89 5150 1870

E-Mail: equitysalestrading@baaderbank.de

Derivative Sales

Tel: +49 89 5150 1845

E-Mail: derivativesales@baaderbank.de