

Lösungen nach Maß

Case Study Dialog Semiconductor: “Kapitalmarktbetreuung eines Börsen Highflyers”

Silke Schlünsen, Close Brothers Seydler Bank AG

Roger Peeters, Close Brothers Seydler Research AG

Ivo Lingnau, FD

17. Mai 2010



I Vorstellung Referenten



Silke Schlüsen ist seit Juli 2009 bei der Close Brothers Seydler Bank AG als Head of Designated Sponsoring tätig und ist in dieser Funktion für einen der wichtigsten Handelsbereiche der Bank zuständig. Zuvor war Silke Schlüsen 14 Jahre bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG in Düsseldorf beschäftigt und blickt dort auf eine zwölf-jährige Laufbahn im Wertpapierbereich zurück. Auch dort verantwortete sie den Bereich Designated Sponsoring im Handelsbereich. Berufsbegleitend studierte sie Betriebswirtschaft und absolvierte im Mai 2009 sehr erfolgreich die Prüfung zum CIRO Certified Investor Relations Officer.



Roger Peeters ist seit April 2008 Vorstand der Close Brothers Seydler Research AG. Zuvor führte er acht Jahre lang die Redaktion der „Platow Börse“, die Anfang 2008 mit dem Deutschen Börsenbriefaward als bester allgemeiner Börsenbrief ausgezeichnet wurde. In dieser Funktion beriet der CEFA-Investmentanalyst Peeters auch den DB Platinum III Platow Fonds, einen von ihm konzipierten Aktienfonds der Deutschen Bank mit Anlageschwerpunkt Deutschland. Der 1973 geborene Peeters ist Anlegern durch zahlreiche Interviews in TV und Radio, Gastkolumnen und Auftritten auf Fachkongressen bekannt. 2004 erschien im Gabler Verlag sein Buch „Profit an der Börse - Der Blick nach vorne“, 2008 veröffentlichte der Finanzbuchverlag sein Werk: „Finde die richtige Aktie“. Peeters ist verheiratet und vierfacher Familienvater.



Ivo Lingnau trat 2000 in London bei FD (vormals Financial Dynamics), einer der führenden internationalen Beratungen für strategische Kommunikation, ein und ist seit 2002 einer der Geschäftsführer von FD in Deutschland. Er berät Unternehmen bei der Finanzkommunikation und Investor Relations sowie in Sondersituationen wie M&A-Transaktionen, Börsenplatzierungen, Restrukturierungsprozessen und Unternehmenskrisen. Ivo Lingnau begann seine Laufbahn in der Unternehmenskommunikation der Hoechst AG (heute Sanofi-Aventis SA). Vor seinem Wechsel zu FD war er Investor Relations und PR Manager bei der SGL Group. Er ist CEFA-Investmentanalyst/DVFA.

Inhalt

- I. Vorstellung Referenten
- II. Case Study
- III. Kapitalmarktbetreuung durch Close Brothers Seydler Bank AG / Close Brothers Seydler Research AG
- IV. Investor Relations Betreuung durch FD
- V. Designated Sponsoring Betreuung durch Close Brothers Seydler Bank AG
- VI. Anhang

I Case Study



II Case Study

Über effizientes Krisenmanagement sind zahllose Bücher geschrieben und Vorträge gehalten worden. Wenn auch die Steuerung eines krisengeschüttelten Unternehmens wahrlich schwierig ist, über die Lösung des Problems wurden sich zumindest viele Gedanken gemacht.

Doch was macht man, wenn das Gegenteil passiert? Wenn also in einem Unternehmen und bei der entsprechenden Aktie alles hervorragend läuft? Wenn die Geschäftsprognosen permanent nach oben adjustiert werden und der Kurs der Aktie "durch die Decke schießt"?

Die Referenten können hierzu einiges berichten. Sie haben im Jahr 2009 die Aktie am Kapitalmarkt betreut, die innerhalb der großen deutschen Indizes positiv herausragte: Dialog Semiconductor plc. Das Unternehmen wuchs fulminant und konnte zeitgleich seine Margen drastisch verbessern. Die Aktie gewann vom Tief weit mehr als 1000%. Der Aufstieg in den Auswahlindex TecDAX und eine erfolgreiche Kapitalerhöhung waren weitere Meilensteine. Marktkapitalisierung und Handelsvolumina haben sich vervielfacht, aus einem Geheimtipp wurde "everybodies darling".

Die heutigen Referenten waren bei dieser fulminanten Entwicklung aktiv und engagiert involviert. FD betreut Dialog seit vielen Jahren auf der IR-Seite. Die Close Brothers Seydler Bank zeigte sich seit dem Frühjahr 2009 für die Betreuung im Handel (Designated Sponsoring) und Research der Aktie verantwortlich.

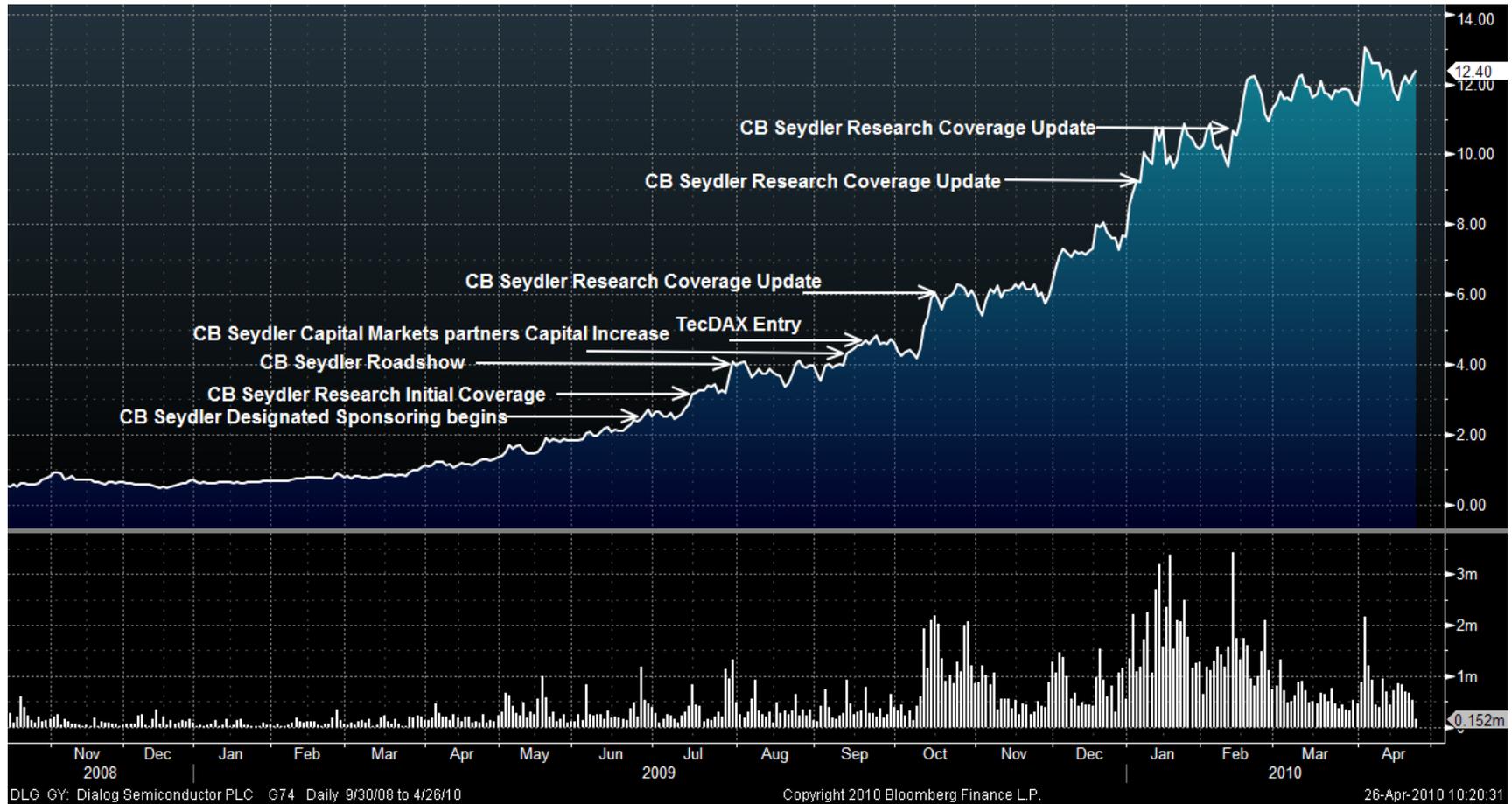
III Wie wichtig ist Kapitalmarktbetreuung?

III Krisenmanagement



Problem: bekannt

III So kann es auch laufen...



Problem: ebenfalls nicht einfach zu managen

III Ziele bei Mandatsaufnahme 2009

1. Operative Weiterentwicklung an den Kapitalmarkt zu „transportieren“ (via Research oder Roadshows)
2. Steigerung der Liquidität / Börsenhandel
3. Investorenadressierung
4. Welche weiteren Ziele ergeben sich mit der Zeit?

III Ziele bei Mandatsaufnahme 2009

1. Operative Weiterentwicklung an den Kapitalmarkt zu „transportieren“ (via Research oder Road Shows)
 - Für Erfolg und Misserfolg am Kapitalmarkt steht der Emittent gerade
 - Kapitalmarktpartner sorgen für die Entwicklung und Weitergabe der „Equity Story“
 - Stetiges Follow Up an Investoren, um Wunsch nach Kontinuität Rechnung zu tragen
 - Auf dem Parkett durch stetigen Dialog mit Investoren eine angemessene Bewertung zu erreichen (keine Übertreibungen nach oben oder unten)

III Ziele bei Mandatsaufnahme 2009

2. Steigerung der Liquidität / Börsenhandel

- Durch proaktive Steuerung des Börsenhandels:

Liquidität erhöhen und Volatilität reduzieren

III Ziele bei Mandatsaufnahme 2009

3. Investorenadressierung

- Optimierung der Anteilseignerstruktur (langfristig orientierte, internationale und renommierte Anleger, mit Fokus auf eine angemessene Streuung)
- Regelmäßige Roadshows, um dem Kapitalmarkt das Unternehmen näher zu bringen, aber auch um dem Unternehmen mehr Gefühl für Wünsche und Belange der Börse zu vermitteln
- Erwartungsmanagement unterstützen
(Unter anderem durch angemessen frequentierte Research-Coverage)

III Ziele bei Mandatsaufnahme 2009

4. Welche weiteren Ziele ergeben sich mit der Zeit?

- Sobald ein Index (hier TecDAX) in Reichweite rückt, lohnt es, eine Schippe drauf zu legen
- Kapitalmaßnahmen machen in Phasen mit positivem Momentum Sinn, dies gilt es zu erkennen und zu nutzen
- Bei steigendem Aktienkurs erhöhen sich die Erwartungen stetig mit dem bislang Erreichten

III Dann tauchten folgende Probleme auf:

1. Extreme Kurssteigerung
2. Stark steigende Erwartung an das operative Geschäft
3. Aktionärsnachfrage muss ebenfalls gemanagt werden
4. Verbreiterung der Investorenbasis – ein zweiseitiges Schwert

III Dann tauchten folgende Probleme auf:

1. Extreme Kurssteigerungen

- Jeder Kursanstieg geht mit einer erhöhten Erwartung einher
- Anleger, die „vorne liegen“ sind schwerer im Umgang als die, die jede Hoffnung verloren haben
- Starke Kurssteigerungen gehen kaum ohne Volatilität einher

III Dann tauchten folgende Probleme auf:

2. Stark steigende Erwartung an das operative Geschäft

- Der Aktienkurs ist nichts anderes als der abdiskontierte Gegenwartswert der von Marktteilnehmern erwarteten künftigen Gewinne
- Steigt der Kurs stark an, erhöht sich die Bewertung, wenn Prognosen nicht mitziehen
- Wer mehrfach positiv überrascht hat, wird undankbar mit überzogener Erwartung konfrontiert, was zu einem Kreislauf führen kann

III Dann tauchten folgende Probleme auf:

3. Aktionärsnachfrage muss ebenfalls gemanagt werden

- Angebot und Nachfrage sind selten kongruent. Entweder gibt es Angebots- oder Nachfrageüberhänge
- Beide Varianten können den Preis deutlich beeinflussen
- Zu geringe Repartierungen etwa bei Kapitalmaßnahmen können zu Verdruss bei bestehenden oder künftigen Aktionären führen
- Auch Roadshows können zum Engpassfaktor werden, Management steht nicht unbegrenzt zur Verfügung

III Dann tauchten folgende Probleme auf:

4. Verbreiterung der Investorenbasis - ein zweischneidiges Schwert

- Veränderte Aktionärsstrukturen verlangen modifizierte Anlegeransprachen
- Das Mittelmaß ist nicht immer leicht zu treffen. Zu viel Streuung kann ebenso nachteilig sein wie zu starke Bündelung
- Kommunikation muss stetig angepasst werden

IV Investor Relations Betreuung durch FD

IV Mandatsübernahme im Zuge der strategischen Neuausrichtung

UNTERNEHMENSITUATION

- „Neuer Markt“-Historie
- BenQ Mobile Insolvenz
- Neues Management
- Restrukturierung und strategische Neuausrichtung

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE FINANZKOMMUNIKATION

- Niedrige Marktkapitalisierung
- Geringe Analysten-Coverage
- Operative Performance / Ausblick
- Englisch/deutsche Unternehmensstruktur
- Begrenzte Ressourcen für die Finanzkommunikation

IV Positionierung der Neuausrichtung



IV Erfahrungen aus drei Jahren IR-Arbeit

ERFAHRUNGEN

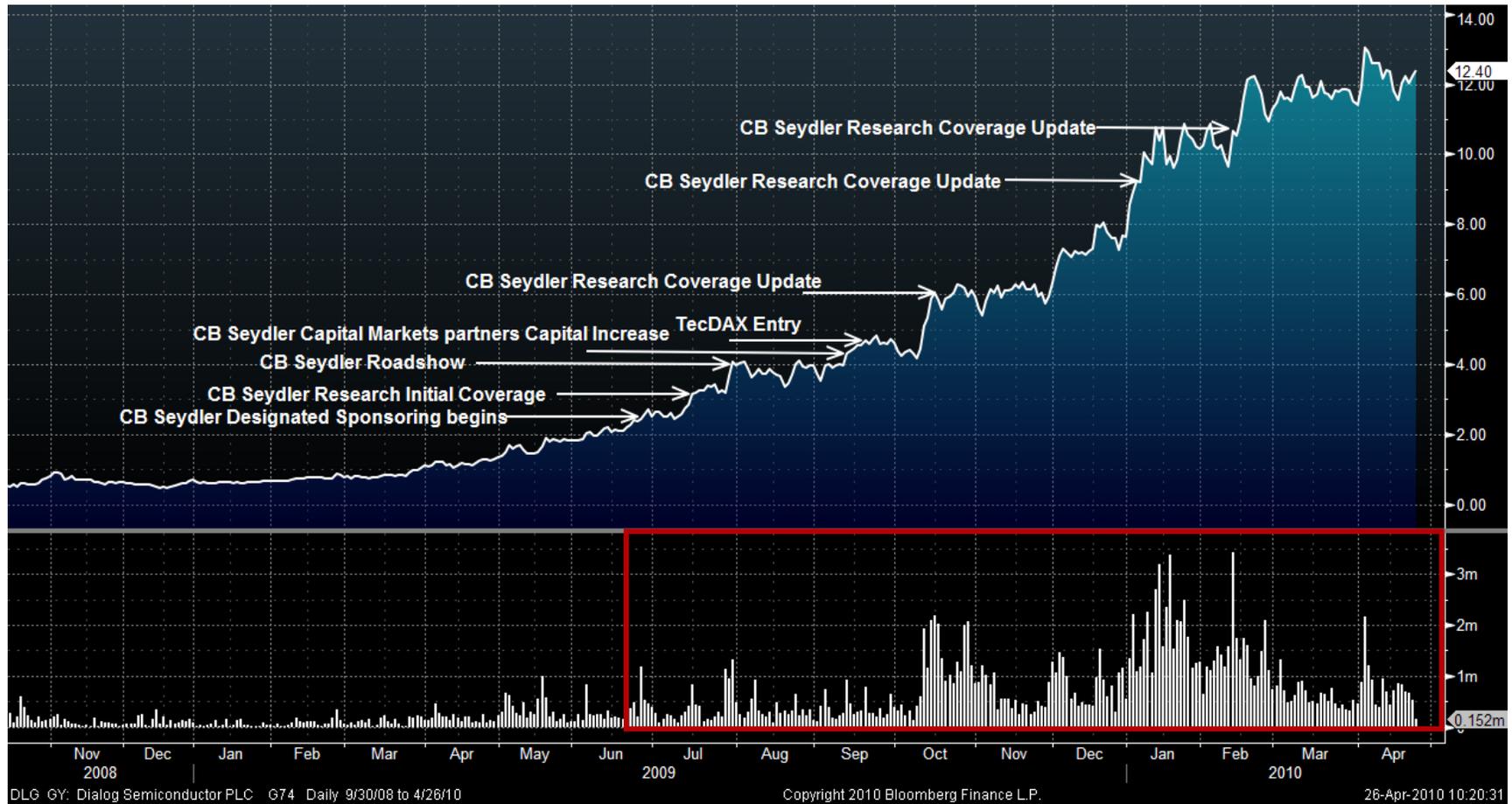
- Erwartungsmanagement und Management-Kredibilität
- Englische Corporate Governance und deutsches Listing
- Wachstum und Weiterentwicklung

PRIORITÄTEN

- Feedback und Consensus Monitoring
- Zunehmender Anteil von deutschen Retail-Aktionären
- Ausbau der Research Coverage

V Designated Sponsoring Betreuung durch CBSB AG

V Ex ante / ex post – Betrachtung aus Handelssicht



Ziel: Liquiditätsverbesserung und Umsatzsteigerungen

V Wie sollte die Unterstützung durch den DSP aussehen?

Wie ?

- ✓ Liquiditätssteigerung
- ✓ Kontinuierliche Preisfeststellung aus Angebot und Nachfrage im fortlaufenden Handel auf XETRA
- ✓ Enge Spreadstellung
- ✓ Zusätzliche Limiteinstellungen auf der Geld- und Briefseite
- ✓ Schlusskursbetrachtung

Muss:

- ✓ Persönlicher Ansprechpartner
- ✓ Erhöhung der Liquidität
- ✓ Reduzierung der Volatilität

V Liquiditätsklassen Deutsche Börse AG

Mindestanforderungen der Dt. Börse AG an den Designated Sponsor bzw. seinen Quote:

Liquiditätsklasse	LK 1	LK 2	LK 3	LK 4	LK 5	LK 6	LK 7
Mindestquotierungsvolumen in €	20.000	15.000	10.000	5.000	50.000	10.000	–
Maximaler Spread							
≥ 8,00 €	2,50%	4,00%	5,00%	7,00%	1,50%	5,00%	5,00%
< 8,00 €	Min {0,20 €; 10,00%}	Min {0,32 €; 10,00%}	Min {0,40 €; 10,00%}	Min {0,56 €; 10,00%}	Min {0,12 €; 10,00%}	Min {0,40 €; 10,00%}	Min {0,40 €; 10,00%}
< 1,00 €	0,10 €	0,10 €	0,10 €	0,10 €	0,10 €	0,10 €	0,10 €
Anforderungen im fortlaufenden Handel: Quotierungsdauer							
- Designated Sponsor 50%							
- Bei inländischen und ausländischen Aktien des Prime Standard 60 Sekunden nach Beginn der Aufrufphase; bis zur Preisfeststellung							
- Min. Teilnahmequote in allen Auktionen 80% (90%)							
- Min. Teilnahmequote in den Eröffnungsauktionen 80% (90%)							
- Min. Teilnahmequote an Volatilitätsunterbrechungen 70% (80%)							

V Mindestanforderung an den Designated Sponsor (LK 7)

Gruppe Deutsche Börse - Windows Internet Explorer provided by Close Brothers Seydler Bank AG

http://deutsche-boerse.com/dbag/dispatch/de/isp/gdb_navigation/home?active=masterdata&module=InMaster_Equi&wp=GB0059822006&wplist=

File Edit View Favorites Tools Help

Deutsche Börse AG
Aktueller Preis 56,36€

Über uns Investor Relations Karriere Info-Center Training Presse English Version

Dienstag, 27. April
21:38:28 MESZ

Stichwortsuche
Suchbegriff Suche

Erweiterte Suche
Seitenindex

Einloggen
Bitte wählen

Kontakt
Internet-Hotline
Tel.: +49-(0) 69-2 11-1 16 70
9-18 Uhr MEZ
info@deutsche-boerse.com

Kurssuche
Name/ISIN/WKN Suchen

Erweiterte Kurssuche in unserem Anlegerportal boerse-frankfurt.com

Bitte auswählen...

Business-Newsletter
Abonnieren
Profil ändern

Internationale Websites
русский

Unsere anderen Websites
Clearstream
Eurex
boerse-frankfurt.com
ISE
Scoach

Dialog Semiconductor plc
Aktie, ISIN GB0059822006, WKN 927200, DLG

Überblick Performance Tickdaten Historie **Stammdaten** Unternehmensdaten

Stammdaten

Name	Dialog Semiconductor plc
ISIN	GB0059822006
WKN	927200
Kürzel	DLG
Sektor	DAXsector All Technology (Performance)
Transparenzlevel	Prime Standard
Marktsegment	Regulierter Markt

**Angaben zum Wertpapier
ISIN GB0059822006**

Reuters Instrument Code	DLGS.DE
Instrumentenart (Gattung)	Namens-Stammaktien mit Nennwert
Zugelassenes Kapital	GBP 5.806.893,00
Zugelassenes Kapital in Stück	58.068.930
Grundkapital	GBP 6.506.893,00
Grundkapital in Stück	65.068.930

Zugehörige Indizes

Xetra Handelsparameter

Kürzel	DLG
CCP-Abwicklung	Nein
Instrumententyp	EQU (Aktien)
Instrumentensubtyp	
Instrumentengruppe	TDX1 (TecDAX)
Handelsmodell	Continuous Trading
Kleinste handelbare Einheit	1 (auction) / 1 (continuous trading)
Maximale Spanne	5.00 %
Minimales Quotierungsvolumen	1
Erster Handelstag	06.06.2000
Beginn Vorhandelsphase	07:30
Ende Nachhandelsphase	20:30
Beginn der untertägigen Auktionen	13:00

Präzision
Kundenorientierung

Done

Internet 100%

V Überwachung der Deutsche Börse AG – AA-Rating



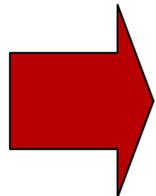
Ziel erreicht, wenn der Designated Sponsor...

A

die effektive Quotierungsdauer einhält –
im Idealfall 90% oder besser (Rückerstattung der Handelsfees)

A

die maximale Spreadstellung einhält –
75% der Mindestanforderung oder besser



Liquidität zieht Liquidität an:
Würde es ein AAA-Rating geben - die Close Brothers
Seydler Bank AG würde dieses erhalten

V Warum ? – schauen Sie selbst ... der Livehandel

V We believe in German Mittelstand

Wodurch zeichnen wir uns aus?

- Designated Sponsoring ist **Hauptgeschäftsfeld** und kein Nebenprodukt
- Marktführer im Designated Sponsoring mit rund 170 Mandaten
- Marktführer im neuen Marktmodell „Fortlaufende Auktion mit Spezialist“
- Das größte Team im Designated Sponsoring bestehend aus zehn engagierten Mitarbeitern mit langjähriger Handelserfahrung
- Ausschließlich manuelle Quotierung – ausnahmsloser Verzicht auf eine Quote Machine
- Persönlicher Ansprechpartner – Gewährleistung einer proaktiven sowie individuellen Betreuung
- DSP-Online-Tool für alle Kunden – Gewährleistung von Transparenz
- Overnight – Bestandsaufnahmen
- Schlagkräftige Salesforce bestehend aus insgesamt zehn Mitarbeitern mit nationalen und europaweiten Investorenkontakten
- Durchführung von Kapitalmaßnahmen auch in “special Situations”
- Angesehene Research-Coverage von momentan rund 80 Unternehmen bei einem schnell wachsenden Coverage-Universum

**Wir danken Ihnen für die Aufmerksamkeit
und freuen uns auf Ihre Fragen!**

VI Anhang

VI Contacts Close Brothers Seydler

Close Brothers Seydler Bank AG
Schillerstrasse 27 - 29
D-60313 Frankfurt am Main

www.cbseydler.com

René Parmantier
Board Member
Markets
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 130

Silke Schlüsen
Executive Director
Head of Designated Sponsoring
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 140

Gabriele Trapp
Executive Director
Head of Fixed Income
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 203

Burkhard Ziegler
Executive Director
Head of Specialist Floor Equities
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 146

Holger Gröber
Board Member
Finance & Administration
Tel. +49 (0) 69 / 92054 - 713

Thomas Kaufmann
Executive Director
Head of Equity Capital Markets
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 190

Raimar Bock
Executive Director
Head of Sales
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 115

Oliver Roth
Director
Head of Specialist Floor Equities
Tel: +49 (0) 69 / 92054 - 157

Close Brothers Seydler UK
25 Dowgate Hill
London EC4R 2GA
U.K.

www.cbseydler.com

Close Brothers Seydler
Research AG
Schillerstrasse 27 - 29
D-60313 Frankfurt am Main

www.cbseydler.com/Research

Roger Peeters
Board Member
Head of Research / Chief Strategist
Tel: +49 (0) 69 / 977 8456 -12



VI FD auf einen Blick

- Eine der führenden globalen Beratungen für strategische Kommunikation
- Gegründet in London, seit über 20 Jahren im Geschäft, seit 2006 Teil von FTI Consulting, Inc. (NYSE: FCN)
- Umfassendes Leistungsportfolio in der Unternehmens-, Finanz- und Krisenkommunikation
- Mehr als 700 Mitarbeiter mit mehr als 1.000 langfristigen Mandanten an 30 Standorten weltweit
- Ausgeprägte Branchenorientierung verbunden mit spezialisierten Kommunikationskompetenzen
- Nr. 1 in der M&A-Kommunikation (nach Anzahl der Transaktionen) weltweit (148), in Europa (104) und in Asien / Pazifik (35) im Jahr 2009
- Financial Times / mergermarket M&A Award: Gewinner in der Kategorie PR in 2008 (Asien / Pazifik) und 2007 (Europa)

VI Investor Relations Practice

- Beratungs- und durchsetzungsstark, wirksam, vertrauenswürdig und partnerschaftlich
- Seniores Beratungsteam mit Experten aus Kommunikationsberatung, Investor Relations, Journalismus und Unternehmenskommunikation
- Beratungserfahrung aus mehr als 200 Kapitalmarkt-Transaktionen
- Aktive IR-Beratungsmandate in allen Indizes – von DAX bis SDAX
- Bei Stakeholdern im Markt als enger und vertrauenswürdiger Partner geschätzt
- Eine der wenigen Kommunikationsberatungen mit IPO-Projekten in 2008, 2009 und 2010
- Internationale Ressourcen und Expertise für besondere Aufgabenstellungen (Globale IR Practice)

VI Contact FD GmbH

- **Ivo Lingnau**
Managing Director
Financial Dynamics GmbH
Park Tower, Bockenheimer Anlage 44
60322 Frankfurt am Main, Germany

T +49 (0)69 920 37 133

F +49 (0)69 920 37 199

M +49 (0)172 524 4457

www.fd.com