



# Guideline Analyst Presentation

## Vorstellung & Diskussion

DIRK-Jahreskonferenz 2010

Nadja Picard  
Oliver Madsen  
Tobias Bischoff

17. Mai 2010

# Agenda

Einführung

Warum PwC?

Organisation & Timing

Highlights

Strategy – Business Update (CEO)

Financials (CFO)

# Der erste Leitfaden für Analystenpräsentationen

## Inhalt

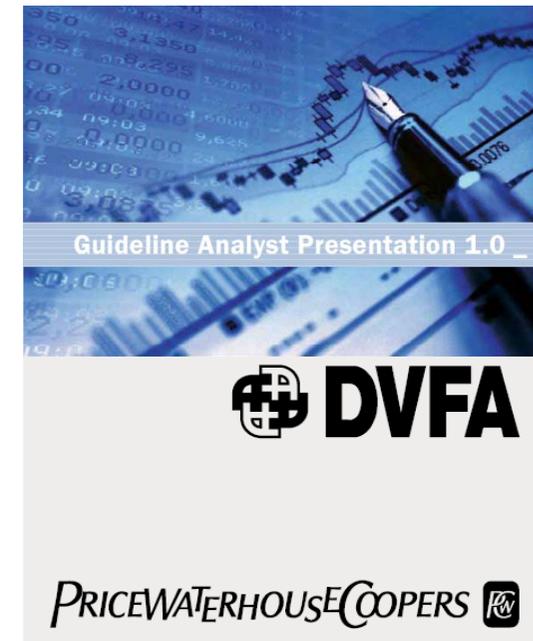
- Hilfestellung für die Erstellung und Organisation von Analystenpräsentationen
- Mustergliederung
- Aufzeigen von „Good Practice“-Beispielen

## Ersteller

- Zusammenarbeit zwischen der DVFA und PwC
- Berücksichtigung von Investoren- & Analystenmeinungen

## Ziel

Etablierung eines Standards für Analystenpräsentationen



⇒ Standard statt Regulierung!

# Mehr als nur „Analysten“ - “Präsentation“!

## Nur für Analysten?

Die Audienz ist viel breiter und sehr vielschichtig:

- Asset Manager
- Credit / Rating Analysten
- Corporate Finance / M&A
- Journalisten!

## Nur eine Präsentation?

Nicht nur Foliensatz für einen Vortrag:

- Ist standardmäßiges Bestandteil des Release Package
- Steht Online jedem Interessierten zur Verfügung
- Wird oft von Analysten und Investoren bevorzugt herangezogen.

Imageprägende Publikation und Vehikel für Ihre Botschaften.  
Steht in seiner Relevanz Geschäftsberichten in nichts nach.

# Warum ein einheitlicher Standard?

## Herausforderung Zielgruppe

- > Inhomogene Zielgruppe (sell-side; buy-side; Fondsmanager; Journalisten (etc.))
- > Standardisierte und gut strukturierte Ansprache aller Zielgruppen

## Zeitersparnis

- > Kürzere Vorbereitungszeiten für Adressaten auf Roadshows und Meetings
- > Schnellere Erstellungszeit durch einheitliches Raster

## Analystenpräsentation als Informationspaket

- > Bedarf als Informationsquelle über die eigentliche Präsentation hinaus
- > Hohe Praxisrelevanz, jedoch kaum Berücksichtigung in der Theorie

## Capital Markets Reporting



### Externes Reporting

Bereitstellung eines verlässlichen, regelkonformen, wertorientierten und zielgruppenspezifischen Reporting: Geschäftsbericht, Lagebericht, Anhang, Zwischenbericht, Analystenpräsentation; Verknüpfung mit Management Reporting



### Management Reporting

Optimierung der Unternehmenssteuerung durch ein maßgeschneidertes und effizientes Berichtswesen; Ermittlung, Berechnung und Implementierung von Kennzahlensystemen; Verknüpfung mit externer Berichterstattung



### Aufsichtsratsreporting

Optimierung der Unternehmenskontrolle/Überwachungsaufgabe durch Adressierung von Top-Themen und Mapping des Internen Kontrollsystems auf Elemente des Aufsichtsratsreporting

## Capital Markets Communication



### Investor Relations Konzept

Aufbau und Optimierung marktorientierter Kommunikationskanäle zu Investoren bzw. Fremdkapitalgebern: zielgruppenspezifischer Kommunikationsmix, Conference Calls, Investor Days, Roadshows, Analystenpräsentation, Web-Auftritt



### Erwartungsmanagement

Beeinflussung der Erwartungsbildung und Umgang mit Erwartungen: Risikokommunikation, Guidance, Monitoring Analystenschätzungen, Consensus-Abfrage



### Outside-In

Feedback-Konzept für Management und Aufsichtsrat: Spiegelung der Kapitalmarktperspektive

## Capital Markets Compliance

(besonders enge Verzahnung mit Kapitalmarkttransaktionen erforderlich)



### Insidermanagement & Ad-hoc-Berichterstattung

Implementierung rechtssicherer und effizienter Standardabläufe für Insidermanagement und Ad-hoc-Berichterstattung als wesentliche Börsenzulassungsfolgepflichten.



### Weitere Zulassungsfolgepflichten

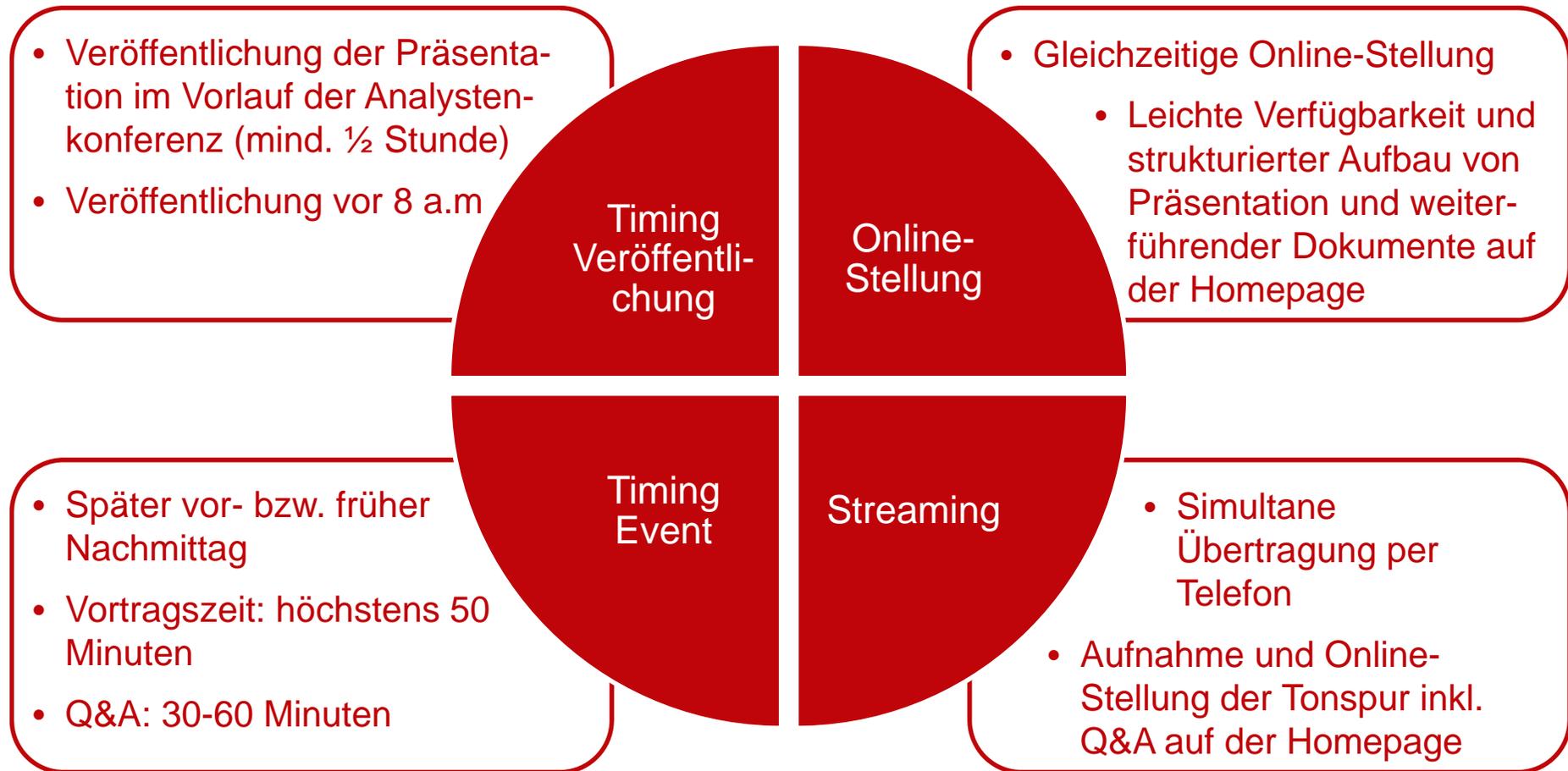
Implementierung rechtssicherer und effizienter Prozesse im Zusammenhang mit sonstigen Zulassungsfolgepflichten (z.B. Stimmrechtsmitteilungen, Director's Dealings, Corporate-Governance-Anforderungen)



### One Voice Policy

Sicherstellung von „one voice“ durch Etablierung eines rechtssicheren Prozesses über sämtliche Kommunikationselemente.

# Organisation & Timing



# Abgeleitete Formate: Abgrenzung, Zusammenwirkung und Überschneidungen



## Vollversion und Live-Version

- Kurze Version zur Präsentation mit überschaubarer Anzahl an Folien
- Ausführliche Version als Info Package für Analysten

## Verknüpfung mit besonderen Ereignissen, z.B.

- M&A Transaktionen
- Anpassung Guidance

## Roadshow-Handout

Im Rahmen von Investorenterminen zusätzliche Angabe grundsätzlicher Informationen zu Unternehmen und Equity Story

## Factbook

Jährliches Kompendium mit allen für Kapitalmarktakteure relevanten Daten und Fakten

## Wechselwirkung mit Geschäftsbericht

Geschäftsbericht als Masterversion aller dem Markt zur Verfügung gestellten Inhalte

# 1. Highlights



1. Dashboard

2. Achievements (Soll-Ist-Vergleich)

3. Peer Comparison

4. Milestones of the financial year in chronological order

5. Share price development compared with peers

6. Outlook for two years

## Highlights

# 1.2 Achievements (Soll-Ist-Vergleich)

Performance vs. guidance  
Guidance for 2008 met on all metrics



	Guidance 2008	Reported 2008	Comments
EBITDA	€ 5.0 bn	€ 5.06 bn	<ul style="list-style-type: none"><li>• High single-digit growth at Mobile International</li><li>• EBITDA growth in the Netherlands excluding acquisitions and book gains on real estate</li><li>• € 132 mn book gains on real estate</li></ul>
Capex	~€ 2.0 bn	€ 1.93 bn	<ul style="list-style-type: none"><li>• Step-up from 2007, related to higher investments in All-IP and Cybercenters in the Netherlands and 3G in Germany</li></ul>
Free cash flow	>€ 2.4 bn	€ 2.60 bn	<ul style="list-style-type: none"><li>• € 418 mn improvement in working capital</li><li>• € 180 mn proceeds from real estate</li><li>• € 126 mn increase in interest payments</li></ul>

☆ Wie schätzen Sie die negativen Auswirkungen bei einer transparenten Darstellung ein – insbesondere wenn Ziele nicht erreicht werden?

☆ Welche Kennzahlen werden berichtet?

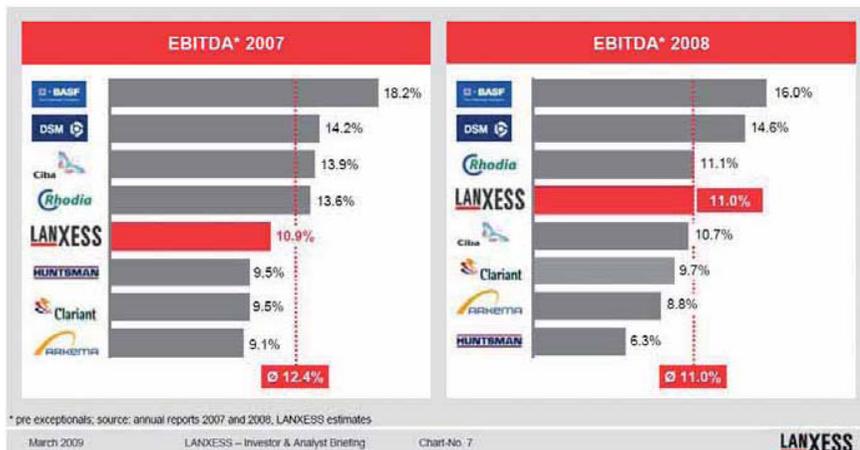
☆ Welche Kennzahlen sollen berichtet werden?

- Angabe Soll-Ist Vergleich mit Abweichungsanalyse zu wesentlichen Unternehmenszielen
- Kopplung an Ziele des kommenden Geschäftsjahre

## Highlights

# 1.3 Peer Comparison

### LANXESS levels with peer group



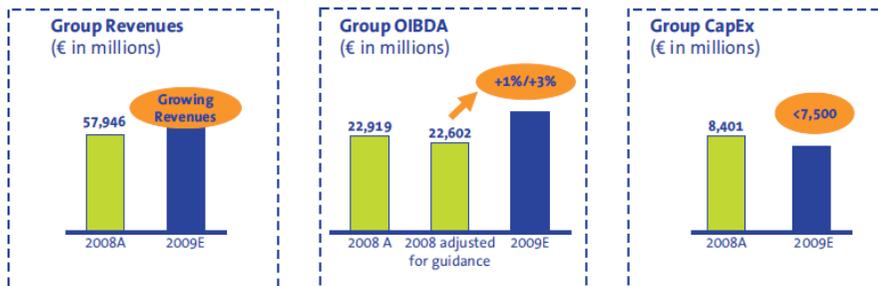
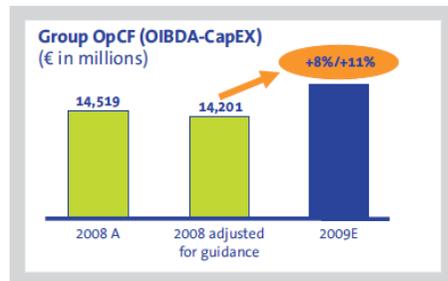
- ☆ Wie hoch schätzen Sie den Nutzen ein?
- ☆ Aufgabe Analysten, nicht IR?

- Angabe der Durchschnittsmarge
- Mutige und transparente Darstellung gegenüber Wettbewerbern
- Vorjahresvergleich

## Highlights

# 1.5 Outlook for two years

### Group guidance for 2009



TELEFONICA S.A. 2008 adjusted figures for guidance exclude Sogreah capital gain (€ 143 m) and the application of provisions made in T. Europe in respect of potential contingencies deriving from the past disposal of shareholdings, one these risks had dissipated or had not materialized (€ 174 m). Includes 9 months of consolidation of Telemig in T. Latam. 2009 figures for guidance assume 2008 constant FX (average FX in 2008). In terms of guidance calculation OIBDA exclude capital gains and losses from sale of companies and write-offs. Group CapEx excludes Real Estate Efficiency Program of T. España and spectrum licenses.

Telefonica

23

- ☆ Sollten 2-Jahres-CashFlow-Prognosen gegeben werden?
- ☆ Können Sie diese ermitteln?

- Angabe grundlegender Annahmen für den Ausblick (z.B. Entwicklung von BIP, Rohstoffpreisen, Zinsen oder der Marktgröße)
- Transparente Darstellung der wesentlichen Kennzahlen

## 2. Strategy – Business Update (CEO)

1. Strategy
2. Value-based management
3. Efficiency programs
4. Markets – Customers – Sector
5. Operating highlights
6. Brand management
7. R&D
8. M&A / Investments / Capex programs
9. Capital measures
10. Corporate responsibility management



## 2.1 Strategy

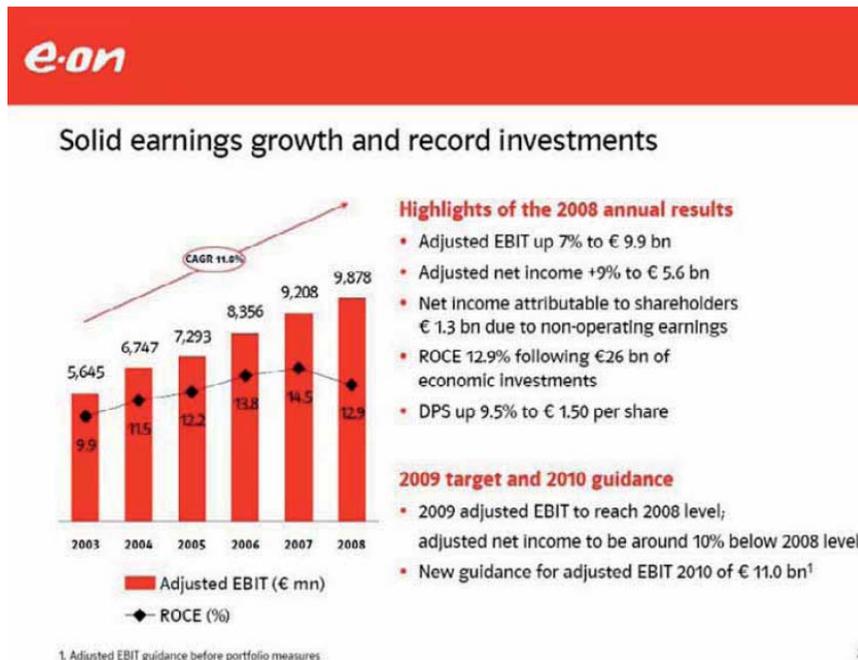
Strategy: Value Enhancement Process		
<b>Reorganisation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clear concept segmentation: World Class Shopping, Galeria, Kaufland</li><li>• Process-related management responsibilities</li></ul>	
<b>Asset Optimisation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Store network</li></ul>	
<b>Cash Focus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capex reduction, e.g. for fixtures and furniture</li><li>• Decrease working capital</li></ul>	
<b>Assortment Improvement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demand-driven assortment</li><li>• Enhancement of exclusive brands &amp; private labels</li><li>• Optimisation of stock &amp; space management</li></ul>	
<b>Strengthen Domestic Market</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Premium customer loyalty programme</li><li>• Dinesa integration</li></ul>	

HITRO Group

- ☆ Wie wichtig schätzen Sie den erläuternden strategischen Teil in Analystenpräsentationen ein?
- ☆ Sollte das strategische Konzept grundsätzlich oder lediglich Änderungen/Anpassungen aufgeführt werden?
- ☆ Glauben Sie damit, dem Wettbewerb zuviel preiszugeben?

- Strategie als Grundlage für festgesetzte Leistungsindikatoren
- Transparente Darstellung als Basis für die Beurteilung des Managements
- Klare Festlegung von Zielen

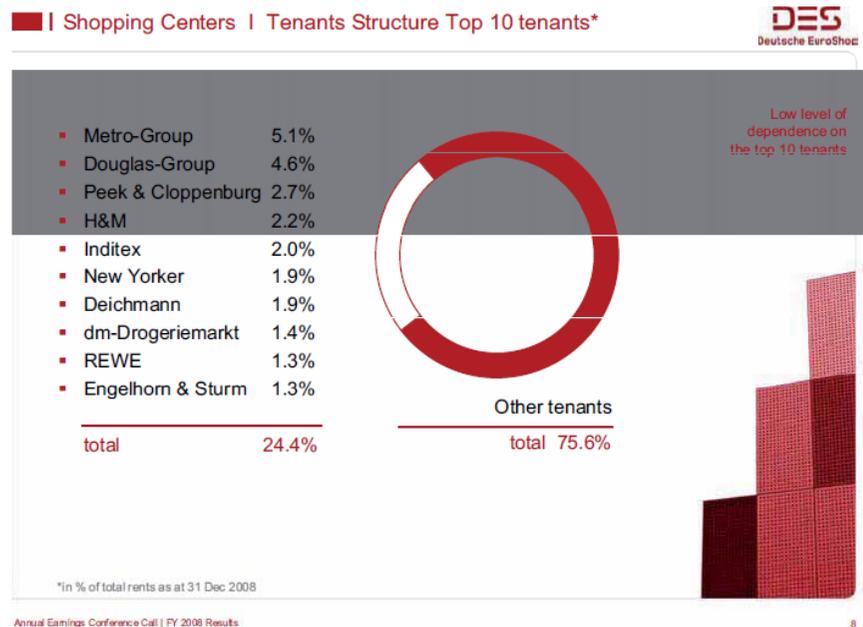
## 2.2 Value-based management



- ☆ Welchen Stellenwert haben die kommunizierten Steuerungskennzahlen in Ihrem Unternehmen? („Management Approach“!?)
- ☆ Kommunizieren Sie wertorientierte Steuerungsgrößen regelmäßig?

- Angabe der Steuerungskennzahlen in ihrer zeitlichen Entwicklung
- Ziel- und Prognosekennzahlen
- Übereinstimmung mit der Strategie sollte gegeben sein

### 2.4 Customers

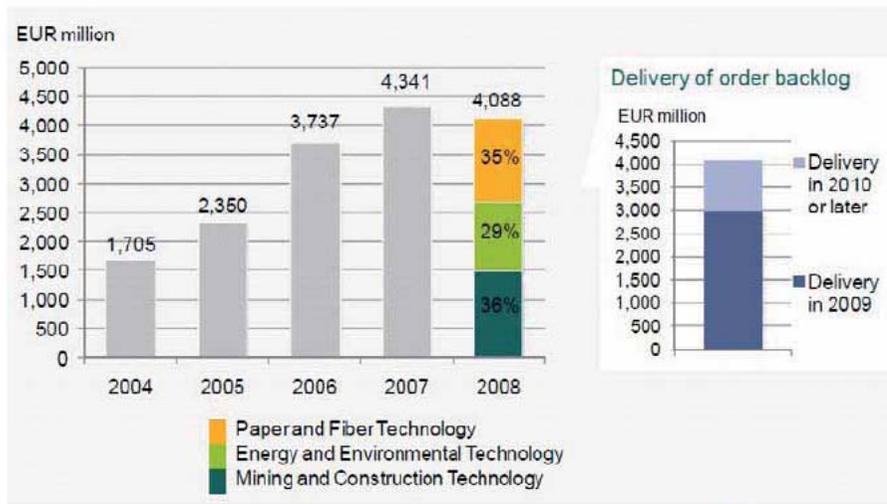


- ☆ Wie schätzen Sie die Reaktion Ihrer Kunden ein?
- ☆ Warum scheuen die meisten Unternehmen eine solche Darstellung?

- Differenzierte Betrachtung der Kunden
- Auflistung der Top-Kunden
- Kundenprofitabilität / Neukundenrate
- Angaben auch im Hinblick der Risikoreduzierung

## 2.5 Operating Highlights

Order backlog about EUR 4 billion



10 | © Metso 4.2.2009



- ☆ Geben Sie monatliche Updates für Investorentermine?
- ☆ Welche weiteren Kennzahlen sind relevant?
- ☆ Ist die Stetigkeit einhaltbar?

- Differenzierte Betrachtung des operativen Geschäfts
- Besonderes Augenmerk auf Order intake, Absatz und Marktpreientwicklungen

## 2.10 Corporate responsibility Management

**Food security: need for change**

**Conserving Biodiversity**  
Our food supply is dependent on the rich variety of plants and animals

**Increasing Water Efficiency**  
40% of water used in agriculture is lost through inefficient practices

**Broader Access to Technology**  
Technology is available, but many governments make it hard for farmers to access it

**Resourceful Land Use**  
By 2050 global agricultural output has to double...but we can't double our farmland

We have to grow more from less

8

syngenta

- ☆ Sehen Sie dieses Thema im Rahmen der Analystenpräsentation richtig platziert?
- ☆ Wie wichtig nehmen Sie dieses Thema bei der Vorstellung Ihres Unternehmens im Rahmen einer Analystenpräsentation?

- Einbettung in die Unternehmensstrategie
- Erläuterung der Einflussfaktoren
- Angabe von Zielen, Maßnahmen und Abweichungsanalyse

### 3. Financials (CFO)



1. Financial highlights (Q/Ytd)
2. P&L indicators
3. Sales bridge compared with the prior year
4. Sales split according to regions
5. Group KPIs: Development and illustrations
6. Segments / division
7. Highlights of the main investments and subsidiaries
8. Balance sheet and balance sheet structure
9. Financing and liquidity

## 3.5 Group KPIs: Development and illustrations

**EBITDA breakdown**



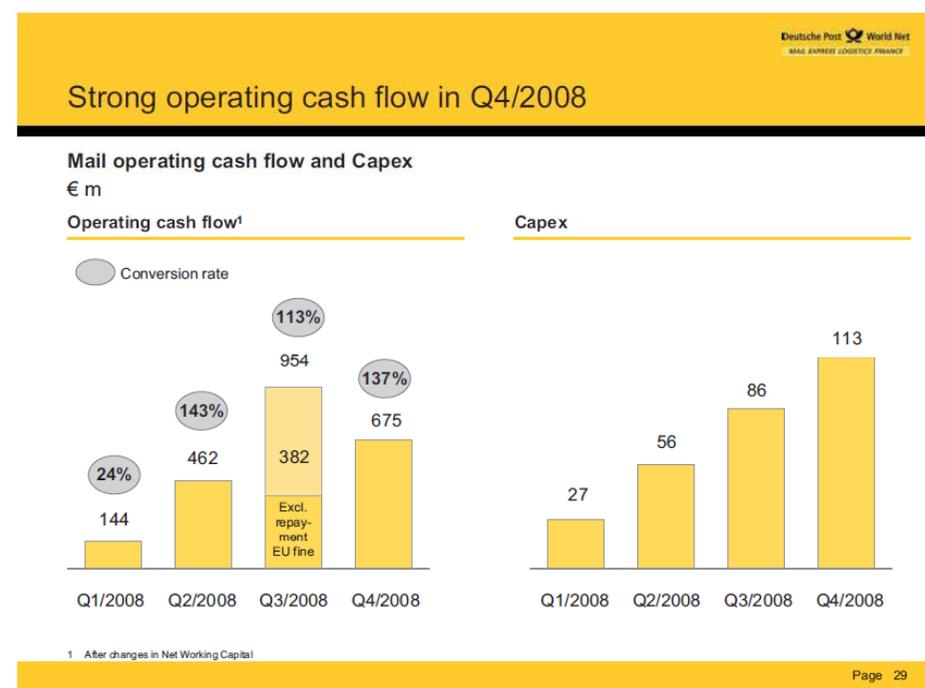
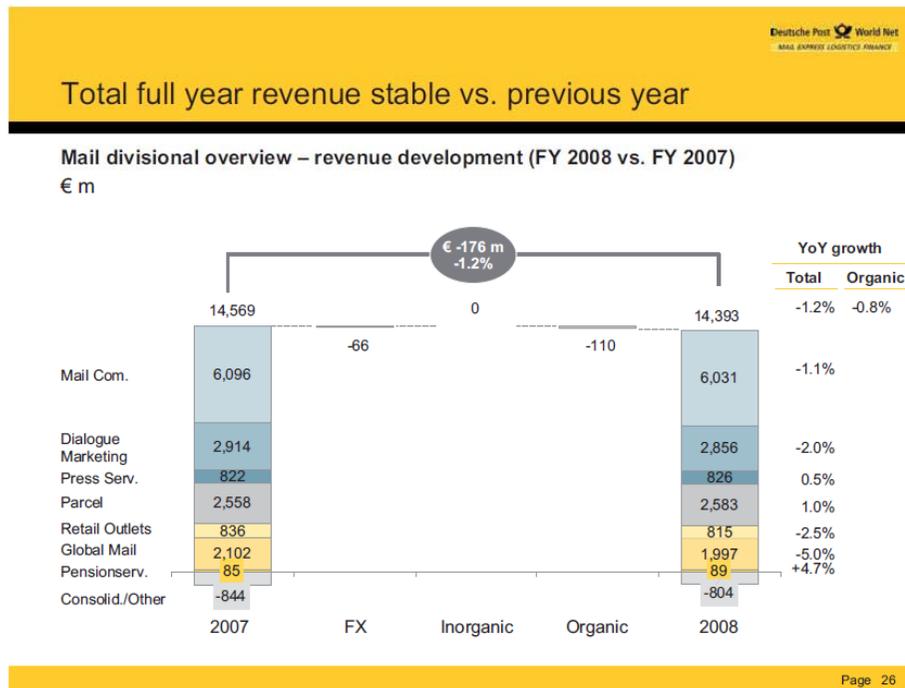
(€ million)	2008	2007	Change	
			€m	%
<b>Gas:</b>	<b>650</b>	<b>604</b>	<b>46</b>	<b>7.6</b>
Up + Midstream	185	158	27	17.1
Wholesale & Retail	465	446	19	4.3
<b>Electricity:</b>	<b>516</b>	<b>338</b>	<b>178</b>	<b>52.7</b>
Spain	366	279	87	31.2
Mexico	97	-	97	-
Puerto Rico	53	59	(6)	(10.2)
<b>Distribution:</b>	<b>1,389</b>	<b>1,323</b>	<b>66</b>	<b>5.0</b>
Spain	886	863	23	2.7
LatAm	467	425	42	9.9
Italy	36	35	1	2.9
<b>Other</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>(3)</b>	<b>(25.0)</b>
<b>Total EBITDA</b>	<b>2,564</b>	<b>2,277</b>	<b>287</b>	<b>12.6</b>

14

☆ Welcher Detaillierungsgrad ist sinnvoll?

- Übersichtliche Darstellung von Haupteinflussgrößen und Sondereffekten
- Insbesondere Angabe des operative Ergebnisses (EBITDA, EBIT und die entsprechenden Margen) sowie Cash Flow-Komponenten

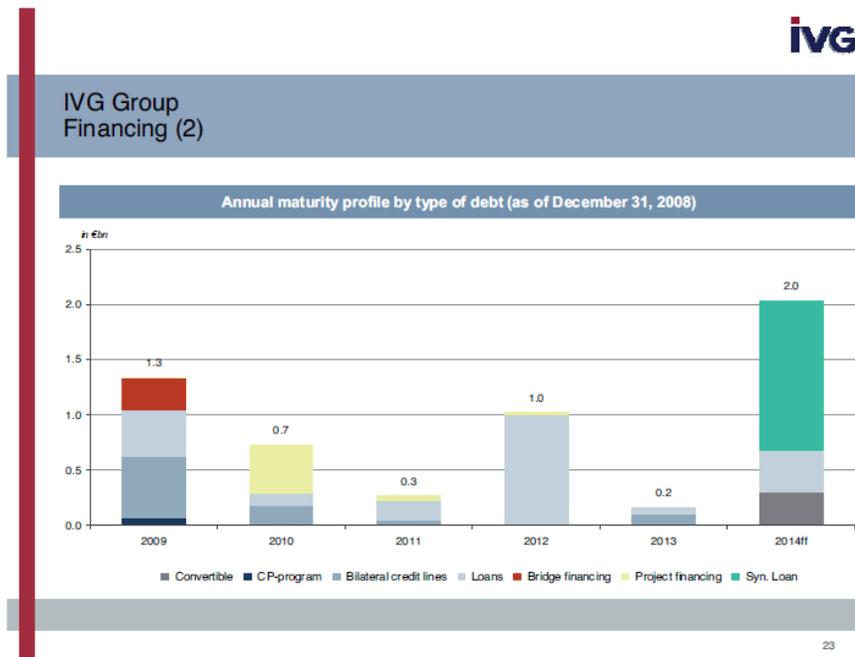
# 3.6 Segments / division



☆ Verfügen Sie über die Informationsbasis für diesen Detaillierungsgrad?

☆ Spricht etwas gegen diese Transparenz?

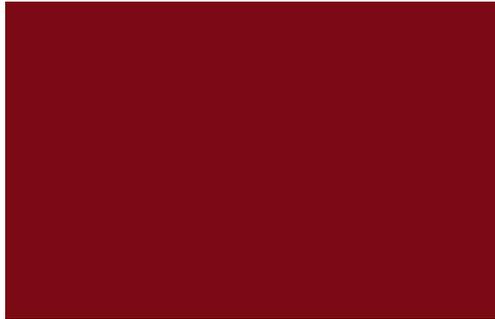
## 3.9 Financing and liquidity



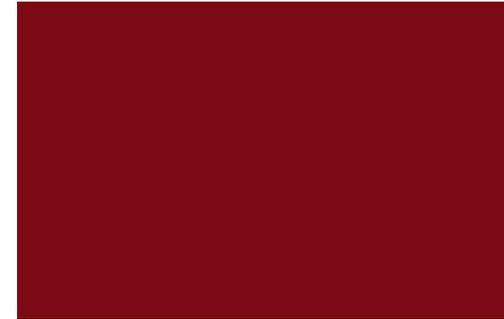
- ☆ Schwankt die Relevanz bei Analysten und Investoren?
- ☆ Welche weiteren Darstellungsweisen werden nachgefragt?

Zusammensetzung der Finanzschulden mit Finanzierungstyp oder -instrument, Volumen, Fälligkeit und Durchschnittszinssätzen. Aufstellungen nach Fälligkeitsjahren ("Maturity Profiles")

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Nadja Picard  
Düsseldorf  
Tel.: 0211 981-2978  
nadja.picard@de.pwc.com



Oliver Madsen  
Frankfurt am Main  
Tel.: 069 9585-3190  
oliver.madsen@de.pwc.com



PwC  
Reporting Services



Tobias Bischoff  
Frankfurt am Main  
Tel.: 069 9585-3037  
tobias.bischoff@de.pwc.com