



Mergers & Acquisitions | Equity Capital Markets | Special Situations | Corporate Affairs & Public Strategies | Agenda Management | Communication Performance Management

WAHRNEHMUNGSANALYSE

Daueraufgabe statt Dauerthema

Harald Kinzler
Managing Director

Frankfurt, 3. Juni 2013

HERING SCHUPPENER

Agenda

- I.** Warum Wahrnehmungsanalyse Daueraufgabe sein sollte
- II.** Wo und warum der Feedback-Prozess versagen kann
- III.** Stellschrauben
- IV.** Fazit



KNOW YOUR CLIENT!

Investor Relations als Vertriebsaufgabe

Markttrends

- Globalisierung
- Regulierung
- Risiko/Krisenbewusstsein
- Disintermediation
- Sinkende Liquidität
- Automatisierung

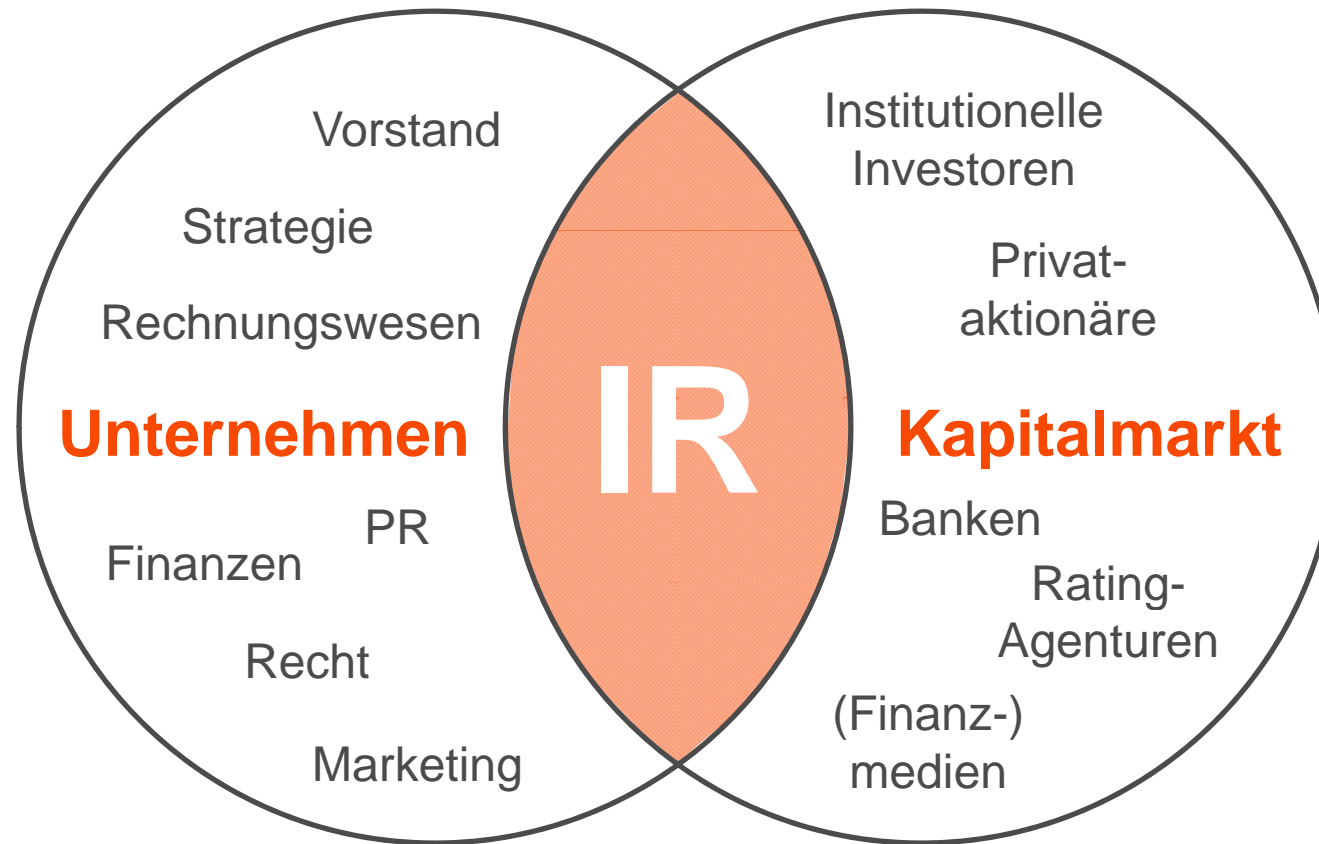
Herausforderungen an IR

- 1 Marktdialog
- 2 Datenkenntnis
- 3 Rechtskenntnis
- 4 Salesmanship

Perception happens every day

Externe Wahrnehmung muss intern verstanden werden

Investor Relations als strategische Unternehmensfunktion



Sprachrohr sein reicht nicht

Dialog schafft Handlungsfähigkeit

Investor Relations als Marktantenne

Kontinuierlicher Dialog
mit Investoren

Transparente Position
Tiefe Marktkenntnis

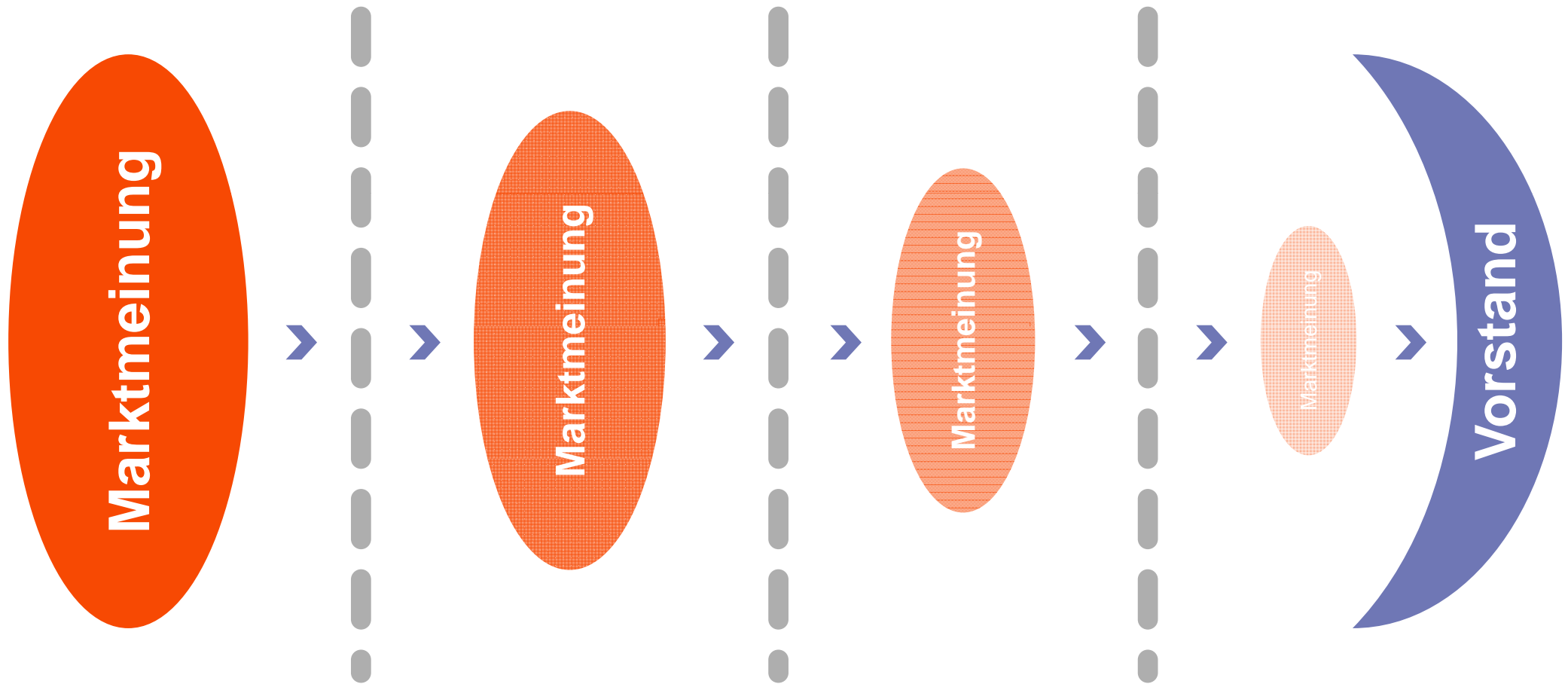
Handlungsfähigkeit
des Vorstands

Loyale Aktionäre
Hohe Glaubwürdigkeit

Strategie braucht Kontext

Investoren, Broker und selbst IR haben gemischte Anreize

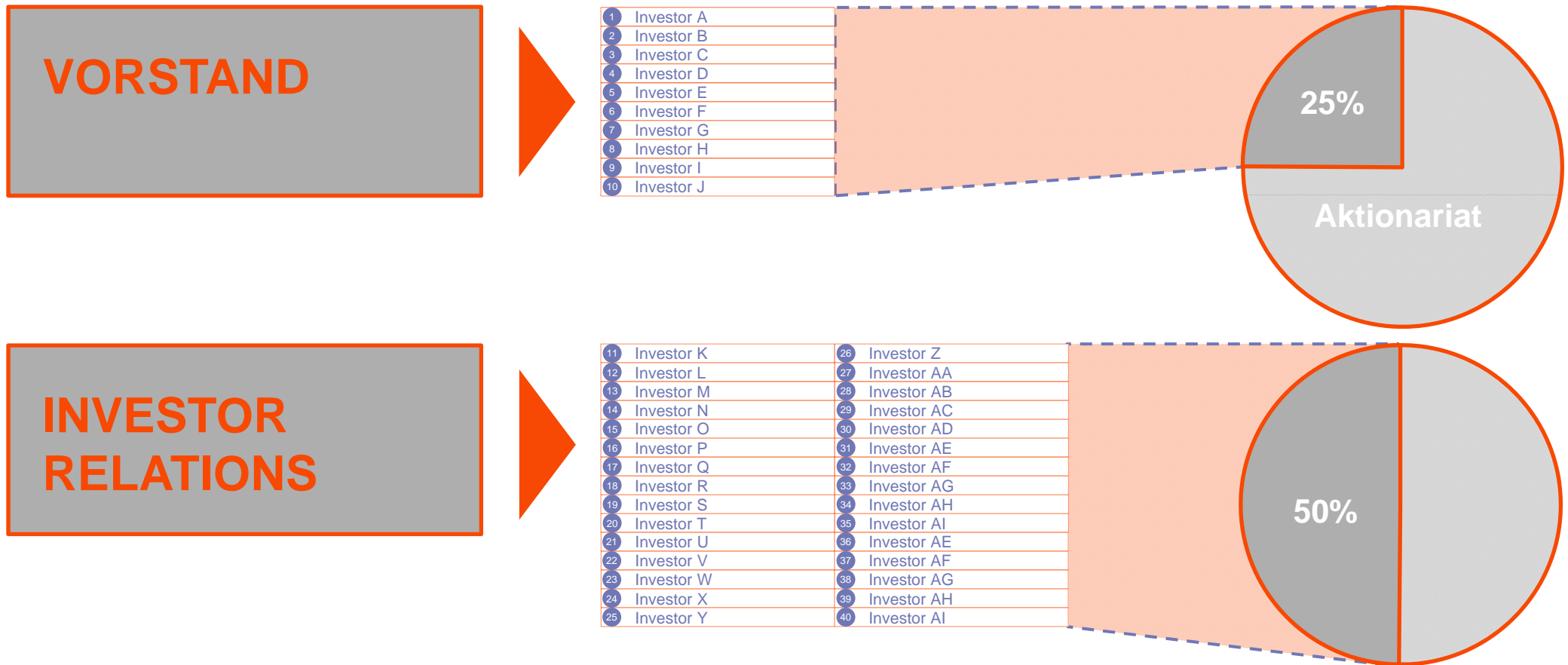
Der Standard-Feedback Prozess



Informationsverlust ist systemimmanent

Direkten Dialog pflegen

Aktiver Kontakt zu ausgewählten Investoren



Regelmäßige, gezielte Gespräche genügen

Sell-Side Feedback disziplinieren

Brokerbewertung als Incentivierungs-Tool

| | Broker A | Broker B | Broker C |
|--|----------|----------|----------|
| Kriterien | | | |
| Zugang zu regional relevanten Investoren | | | |
| Gute Investorenvorbereitung auf 1on1s | | | |
| Schnelles, aussagekräftiges Feedback | | | |
| Gute, aktive Analyse | | | |
| Gute Organisation | | | |
| Score | | | |

- 1 Eine transparente Bewertung diszipliniert die Sell Side ...
- 2 ... und schafft die richtigen Anreize, denn ...
- 3 ... ein positiver track record erhöht die Chance für ein zukünftiges Mandat
- 4 Klare Kriterien ermöglichen nachvollziehbare Entscheidungen
- 5 Intelligentes, zügiges feedback hat den höchsten Stellenwert

Broker brauchen klare Anreize

Relevante Informationen über Investoren festhalten

Parameter der IR-Datenbank

INVESTOR:

- Location
- Typ
- Ansatz

AKTIE:

- Anzahl
- Kaufpreis
- Kaufzeitpunkt/Haltezeit

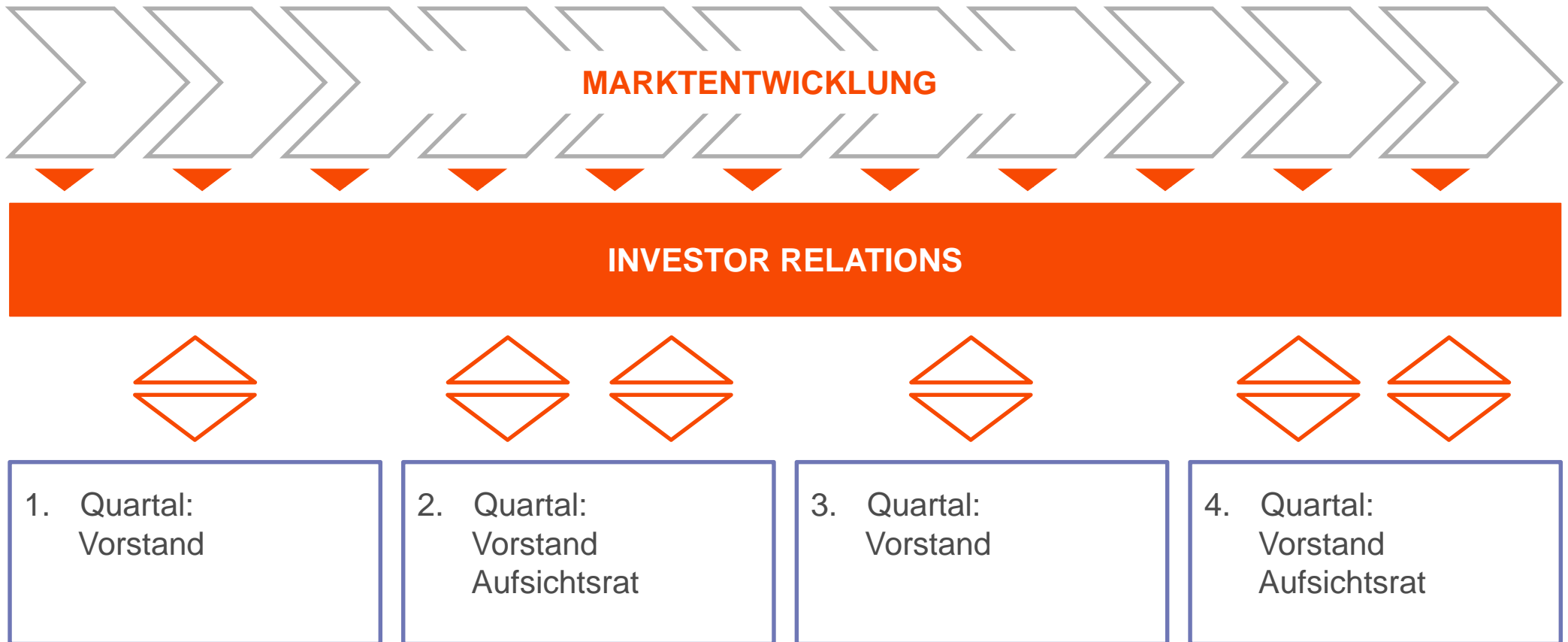
DIALOG:

- Letzter Gesprächstermin
- Gesprächspartner
- Entscheidende Themen

Den Nutzen von Spickzetteln kennen wir alle

Vorstand und Aufsichtsrat regelmäßig über Feedback informieren

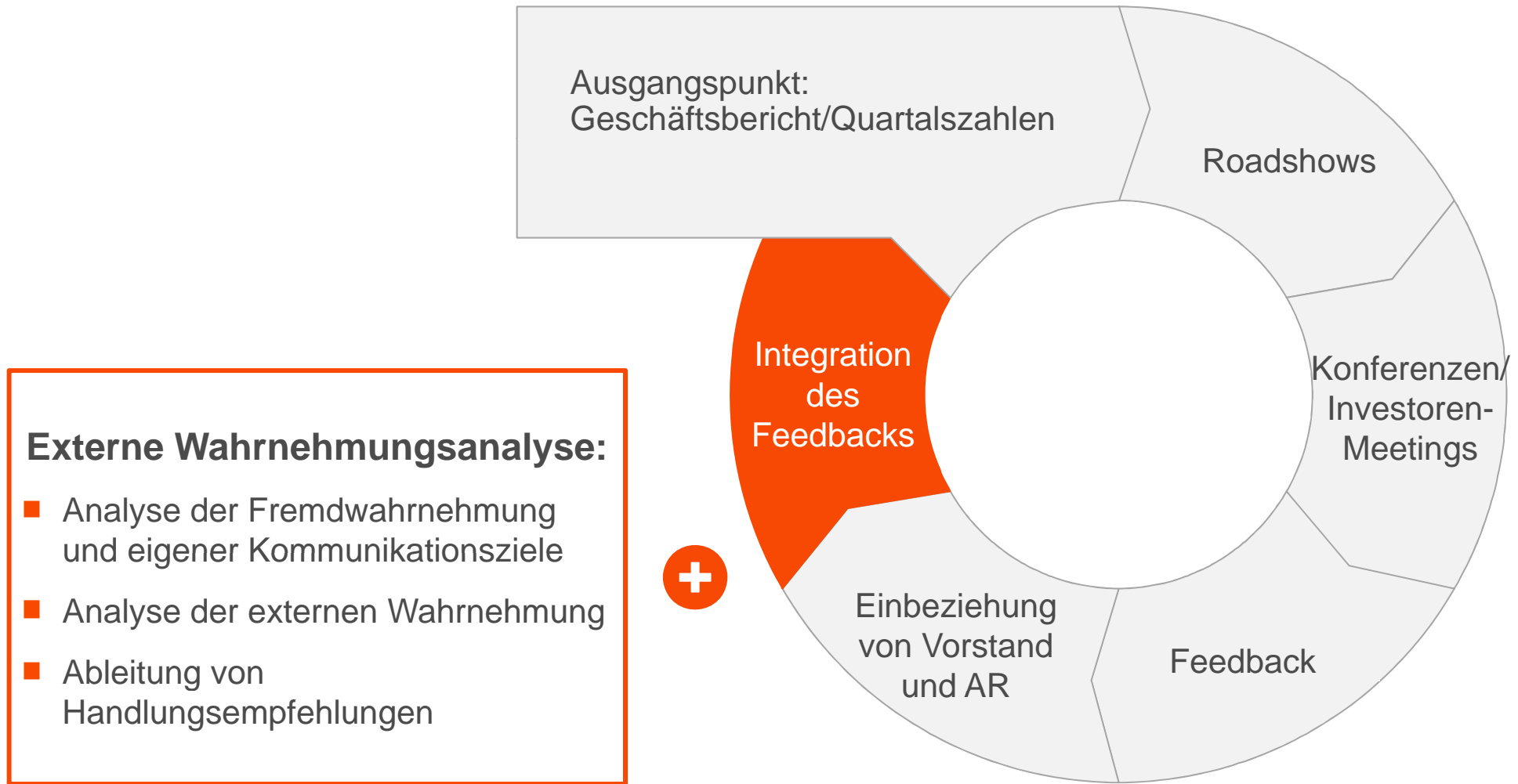
Strategischer Dialog zwischen IR und Führungsgremien



Wahrnehmung kontinuierlich aufbauen

Eigenwahrnehmung durch externe Analyse verifizieren

Wahrnehmungsanalyse als Komponente des Gesamtprozesses



Investor Relations ist eine strategische Funktion

Fazit und Empfehlungen

Investor Relations wird zunehmend zur Vertriebsaufgabe ...

... und damit zu einer zentralen strategischen Unternehmensfunktion

**Selbstverständnis und interne Positionierung des IR Teams
müssen entsprechend ausgerichtet werden**

Wahrnehmungsanalyse ist Daueraufgabe

Kontakt

HERING SCHUPPENER Consulting
Strategieberatung für Kommunikation GmbH
Mainzer Landstr. 41
60329 Frankfurt am Main
www.heringschuppener.com



Harald Kinzler
Managing Director

Tel.: +49 (69) 9218 7465
Mobile: + 49 (173) 306 8688
E-mail: hkinzler@heringschuppener.com