

Die Bank zum Kapitalmarkt.



www.baaderbank.de

/ BAADER /

DIRK Mitgliederversammlung „Berufsbild des IR Managers im Umbruch“

Salzburg, 28. Februar 2014

Unterschleißheim, Februar 2014

DIRK
Deutscher
Investor Relations
Verband e.V.

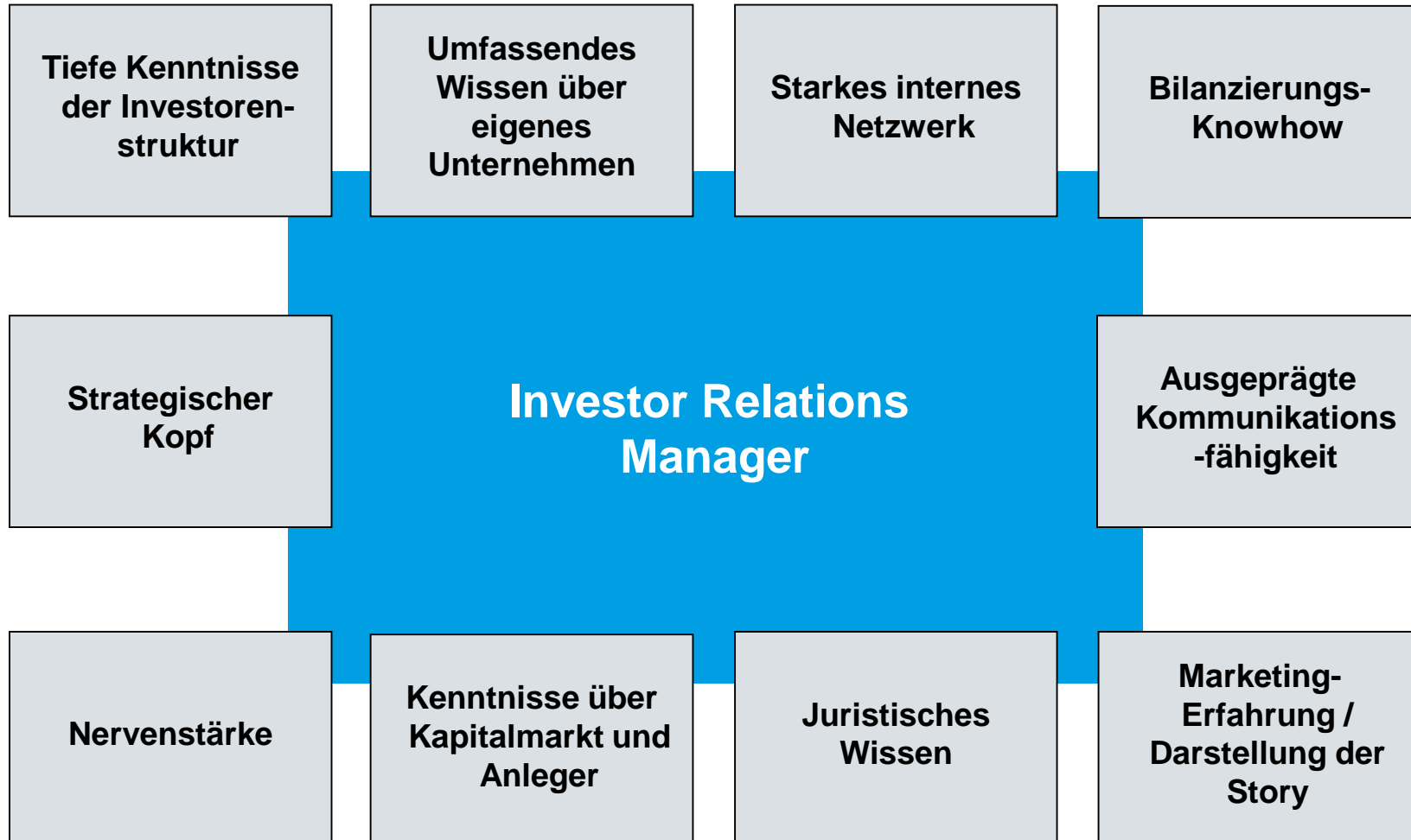
- **Status Quo**
- **Herausforderungen**
- **Strategisches Vorgehen – weitere Schritte**
- **Quick Wins**

„Investor Relations ist eine Managementaufgabe mit dem strategischen Ziel, in der Öffentlichkeit und insbesondere am Finanzmarkt eine möglichst realistische Wahrnehmung des Unternehmens zu erreichen. Mit einer effizienten IR soll auch das Ziel, die Kapitalkosten zu optimieren, verfolgt werden. Im Fokus der Aktivitäten steht vor allem, die Erwartungen des Kapitalmarktes mit den tatsächlichen und wahrscheinlichen Entwicklungen des Unternehmens in Einklang zu bringen. Dieses Ziel wird durch den kontinuierlichen Dialog über die langfristigen Perspektiven des Unternehmens und zeitnahe zuverlässige Informationen über die laufende Geschäftsentwicklung erreicht. Die Zielgruppen der IR sind vor allem die Eigen- und Fremdkapitalgeber sowie die Multiplikatoren. Neben der Kommunikation nach außen berät IR die Unternehmensführung über Kapitalmarktthemen und informiert im Unternehmen über das Außenbild am Kapitalmarkt.“

 **Auf DIRK-Website nicht zu finden**

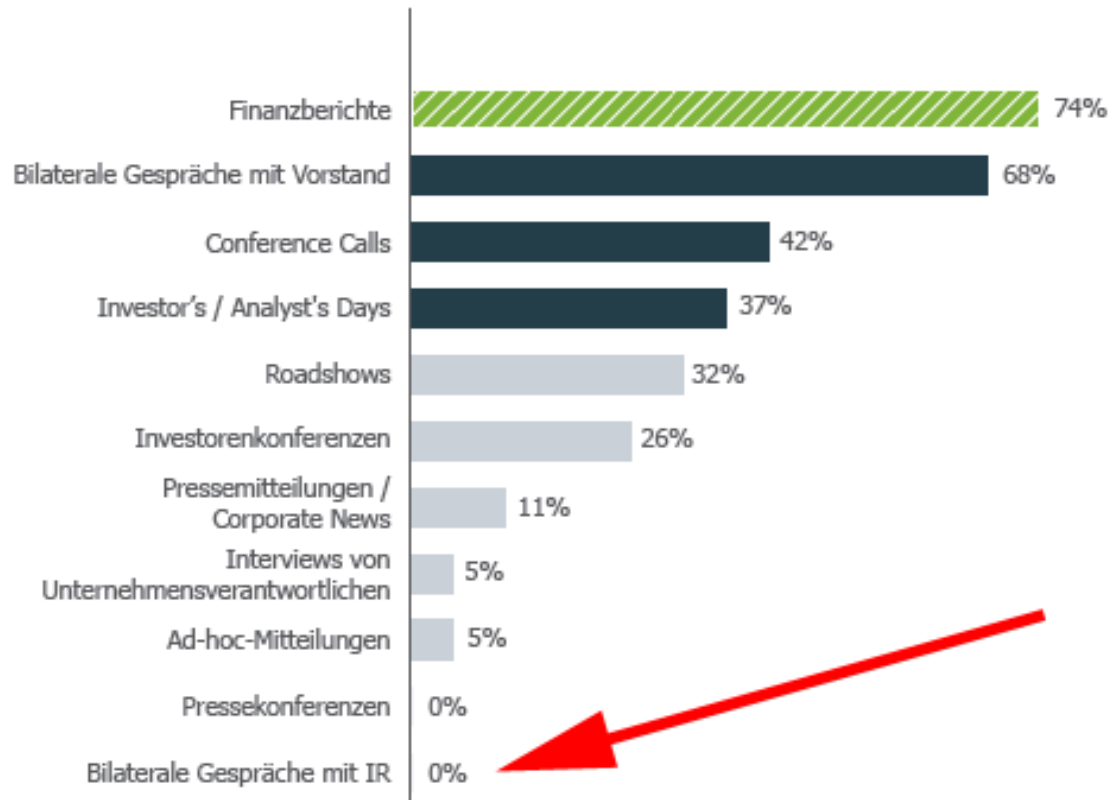
■ ...ABER

- Wenige Investor Relations Profis machen Top-Karrieren
- Wenig Job-Angebote für Investor Relations
- Fehlende Anerkennung, da Erfolg schwer messbar
- IR-Abteilungen häufig personell unterbesetzt und chronisch überarbeitet
- Leise deutsche IR-Szene (gewinnen zwar Preise, aber kaum analytische Stimmen zu vernehmen)
- IR-strategische Themen kommen im Tagesgeschäft zu kurz
- IR-ler als Multi-Talente stark gefordert
- Umfeld verändert sich nachhaltig

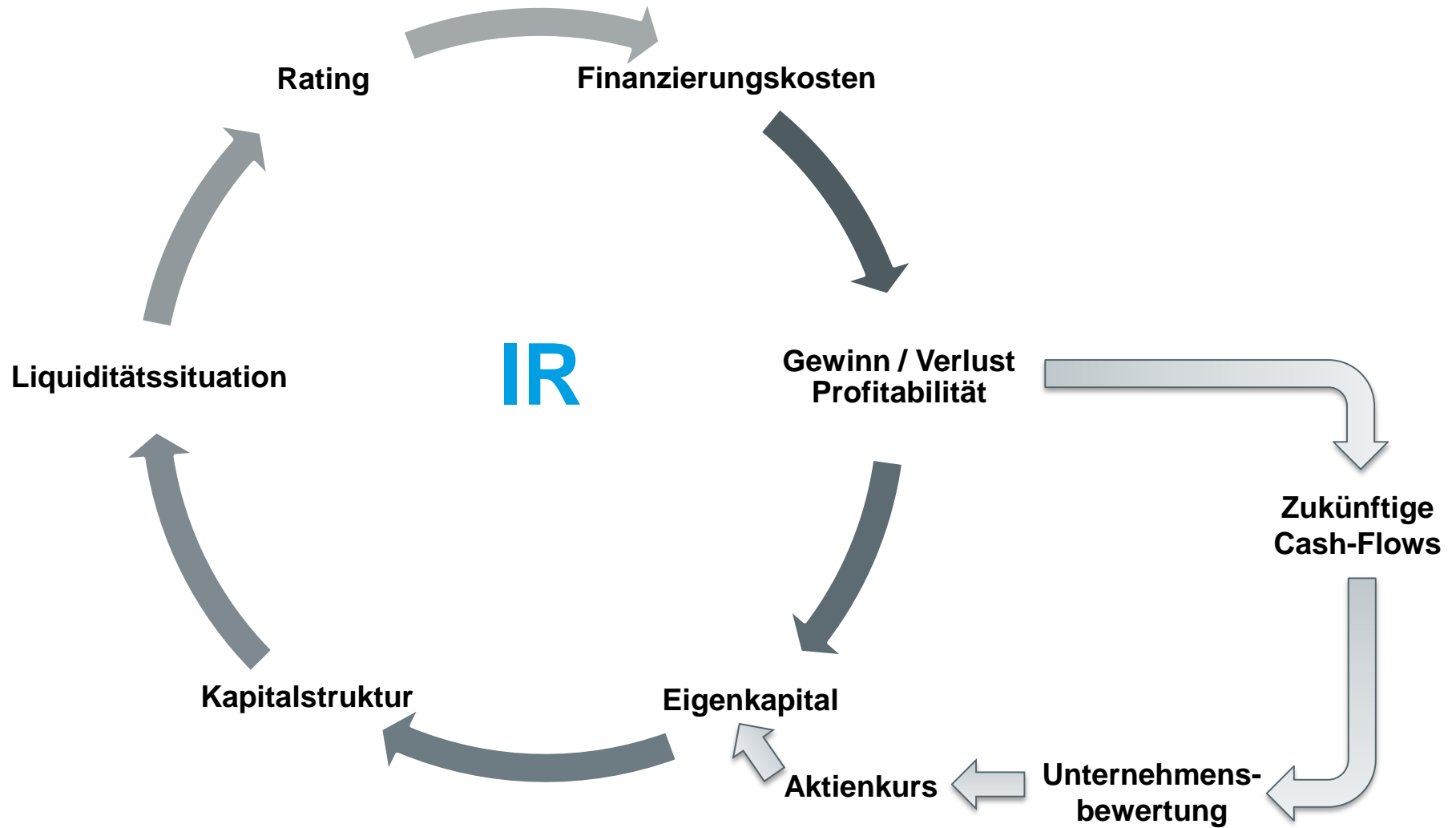


Frage 11:

Welche drei konkreten Quellen sind für Ihre Zukunftseinschätzung zu einem Unternehmen am wichtigsten?



Quelle: Cometic Guidance 2014



- **Status Quo**
- **Herausforderungen**
- **Strategisches Vorgehen – weitere Schritte**
- **Quick Wins**

- **Schwindende Bedeutung von Börsen**
- **Internationalisierung der Stakeholder**
- **Outside-In statt Inside-Out**
- **Social Media**
- **Finanzpresse in der Krise**
- **Debt IR und Rating bisher vernachlässigt**

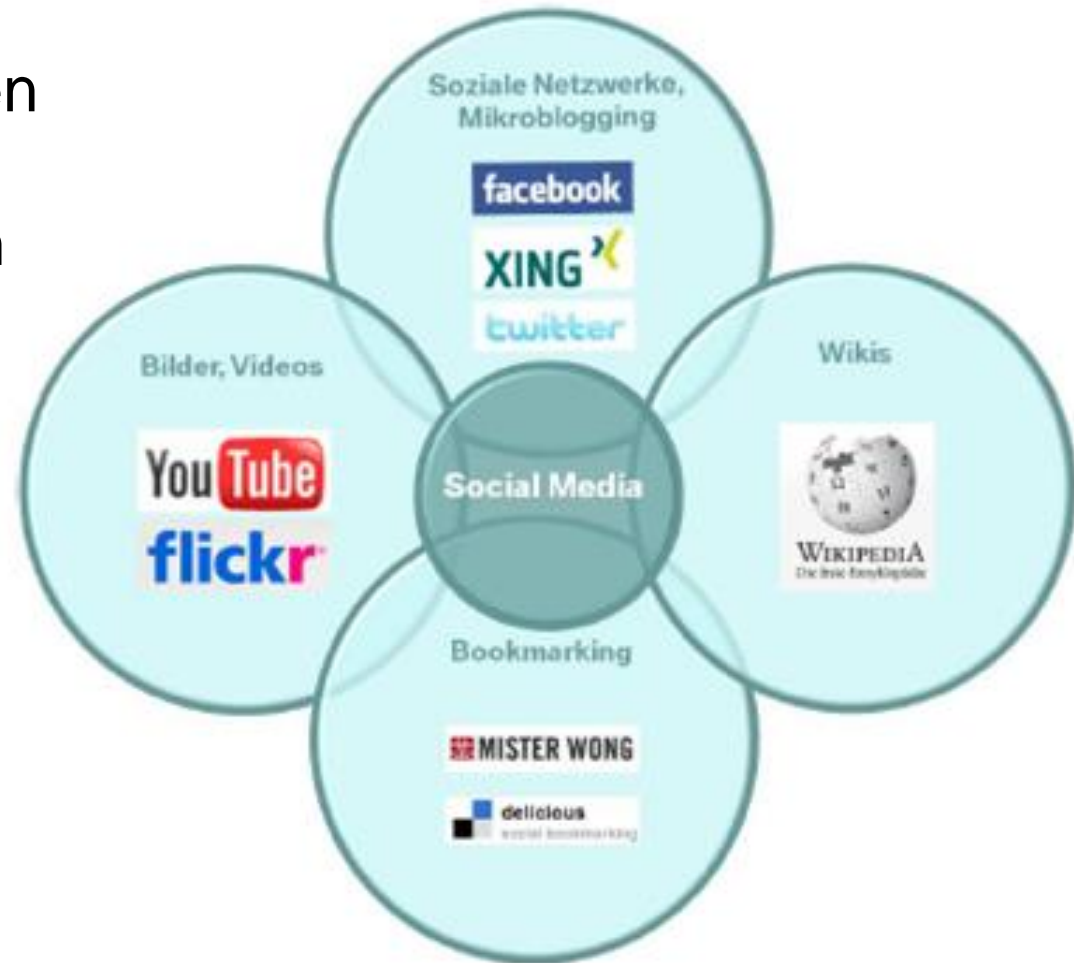
- High Frequency Trading
 - Haltedauer massiv verkürzt
 - Wer treibt den Preis der Aktie
- Zersplitterung von Liquidität
 - Unübersichtlichkeit
 - Wer handelt die Aktie
- Deutsche Börse vernachlässigt Emittenten
- Neue Wege der Kommunikation
 - Video statt Roadshow?

- Geringere Beziehungsintensität
- Stärkere Handelsorientierung
- Budgetbelastung durch Reisen
- Interkulturelle Barrieren

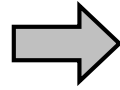
- Traditionell „one-way communication“
- Beziehungsmanagement
- Investoren- und Marktfeedback nach „innen“ tragen
- Strategische Beratung des Vorstands in allen Kapitalmarktfragen

... verändert das
Kommunikationsverhalten

- Steigende Nutzerzahlen
- Jüngere Zielgruppen
- „Must have“ für IR

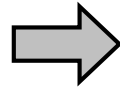


**Frankfurter
Allgemeine**



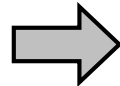
- Ertragsdruck führt zu Einschränkungen bei der Berichterstattung
- FAZ als klassisches Medium für „Fakten-Darstellung“

Börsen-Zeitung
Zeitung für die Finanzmärkte



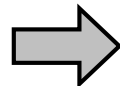
- Letzte Qualitätszeitung mit breiter und seriöser Unternehmensberichterstattung

Handelsblatt



- Zunehmender Fokus auf Stories und investigativen Themen

Süddeutsche Zeitung



- Ausrichtung schwer erkennbar
- Keine kontinuierliche Unternehmensberichterstattung
- Sogar klassische bayerische Werte spielen keine Rolle

- Presseabteilungen brauchen Unterstützung bei komplexen Finanzthemen:
 - z. B.
 - Fair Value eigener Anleihen
 - „Core Tier-1“ Ratio
- „Falsche“ inhaltliche Presseveröffentlichungen mit fatalen Auswirkungen auf den Kapitalmarkt

- **VERMARKTUNG COCO – Hybridanleihe (mit Zwangswandlung in Aktien)**
- **Team 1 – Head of Financial Management Department / Head of Medium and Long Term Funding Desk**
 - Friday 10: London CA-CIB / BARCLAYS
 - Monday 13: NY CA-CIB / GS
 - Tuesday 14: Boston CA-CIB
- **Team 2 – CFO / Global Head of Funding / **Investor Relations****
 - Thursday 9: Chicago (PD + NF) JP MORGAN
 - Friday 10: West Coast CA-CIB (PD + NF)
 - Monday 13: Paris CA-CIB (BD (lunch presentation) + PD + NF)
 - Tuesday 14: London CA-CIB (BD + NF)
- **Team 3 – Head of ALM Coordination / Deputy Head of Medium and Long Term Funding Desk**
 - Friday 10: Switzerland (Geneva & Zurich) CS
 - Monday 13: Singapore CA-CIB
 - Tuesday 14: HK CA-CIB

- **Status Quo**
- **Herausforderungen**
- **Strategisches Vorgehen – weitere Schritte**
- **Quick Wins**

- Berufsbild IR in der Fachöffentlichkeit (wieder) stärker positionieren
- IR muss auch Stellung zu aktuellen, relevanten Themen beziehen
 - DIRK Stellungnahmen
 - IR-Spezialisten
- IR als kompetenten Ansprechpartner positionieren
- Stärkere Teilnahme an internationalen IR-Konferenzen

- IR braucht stärkere Verzahnung mit akademischer Welt
 - Hilft bei Professionalisierung der IR Arbeit
 - Förderung von Bachelor- und Master-Arbeiten
 - Übernahme von Lehraufträgen
 - Praktikanten-Stellen schaffen
 - „Mini-MBA“ für Senior IR ?
 - Ziel: Lehrstuhl IR

- IR und DIRK in 12 Monaten neu positionieren
 - Neudefinition / Schärfung des Berufsbildes IR
 - Intern
 - Extern

- Weitere Schritte

Ihre Hilfe ist gefragt – Mitarbeit in Arbeitsgruppe

KEEP CALM AND JOIN THIS GROUP



Baader Bank AG
Weihenstephaner Straße 4
85716 Unterschleißheim
Deutschland

www.baaderbank.de

Horst Bertram



Investor Relations

T +49 89 5150 1882

M +49 151 4026 6202

horst.bertram@baaderbank.de

- **Status Quo**
- **Herausforderungen**
- **Strategisches Vorgehen – weitere Schritte**
- **Quick Wins**

- Fotos von IR-Team verwenden
- Ansprechpartner auf Start-Website
- IR-Ansprechpartner in jede IR-Präsentation
- IR als „erste“ Quelle definieren – selektiver Zugang zu CEO und CFO

Zusätzliche Aufgaben übernehmen

- Debt Investor Relations
- Ratingagenturen
- Kreditanalysten der Hausbanken
- Kreditversicherer
- Bonitätsagenturen
- Strategie-Präsentation für neue Mitarbeiter
- D&O Versicherungen

- Optimierung der eigenen Website als „Mutter“ aller Informationsquellen
- Mobile Website für Nachrichten, Ansprechpartner etc.etablieren
- Pflege der Unternehmensprofile auf Wikipedia, Bloomberg, Xing, LinkedIn usw.
- Twitter zur stärkeren Verbreitung von Unternehmensnachrichten einsetzen