



Der Investor Relation Manager



Eine Ausarbeitung über die Anforderungen an einen Investor Relation Manager von Dirk Strohmeier und Peter Hofmann in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Investor Relations Kreis (D.I.R.K) und der Hochschule für Bankwirtschaft (HfB) in Frankfurt am Main.

Frankfurt am Main, Juni 2004



Agenda

Allgemeine Einführung

Ist- Profil

Soll- Profil

Schlussfolgerungen



Allgemeine Einführung

Der Kommunikation mit dem Kapitalmarkt kommt eine immer größere Bedeutung zu. Betroffen sind nicht nur börsennotierte Aktiengesellschaften sondern auch Unternehmen die sich über den Kapitalmarkt Fremdkapital besorgen.

Die besonderen Aufgaben im Bereich Investor Relations erfordern entsprechend qualifizierte Mitarbeiter. Im Rahmen des Projektes soll zunächst untersucht werden, über welche Qualifikationen die Mitarbeiter verfügen sollten (Entwicklung eines Soll-Profiles). Hierauf aufbauend soll dann das Ist-Profil bestimmt, die Abweichungen analysiert und gegebenenfalls Vorschläge zur Angleichung von Soll- und Ist-Profil erarbeitet werden.



Allgemeine Einführung

Als Grundlage für die nachfolgende Auswertung dienten uns 50 beantwortete Fragebögen von Mitarbeitern aus Investor Relations Abteilungen verschiedener Unternehmen. Auf die Bandbreite der Unternehmen wird im folgenden noch eingegangen.

Das Statistikprogramm SPSS diente uns als Auswertungsinstrument.



Agenda

Allgemeine Einführung

Ist- Profil

Soll- Profil

Schlussfolgerungen



Das Ist- Profil der teilnehmenden Investor Relation Mitarbeiter

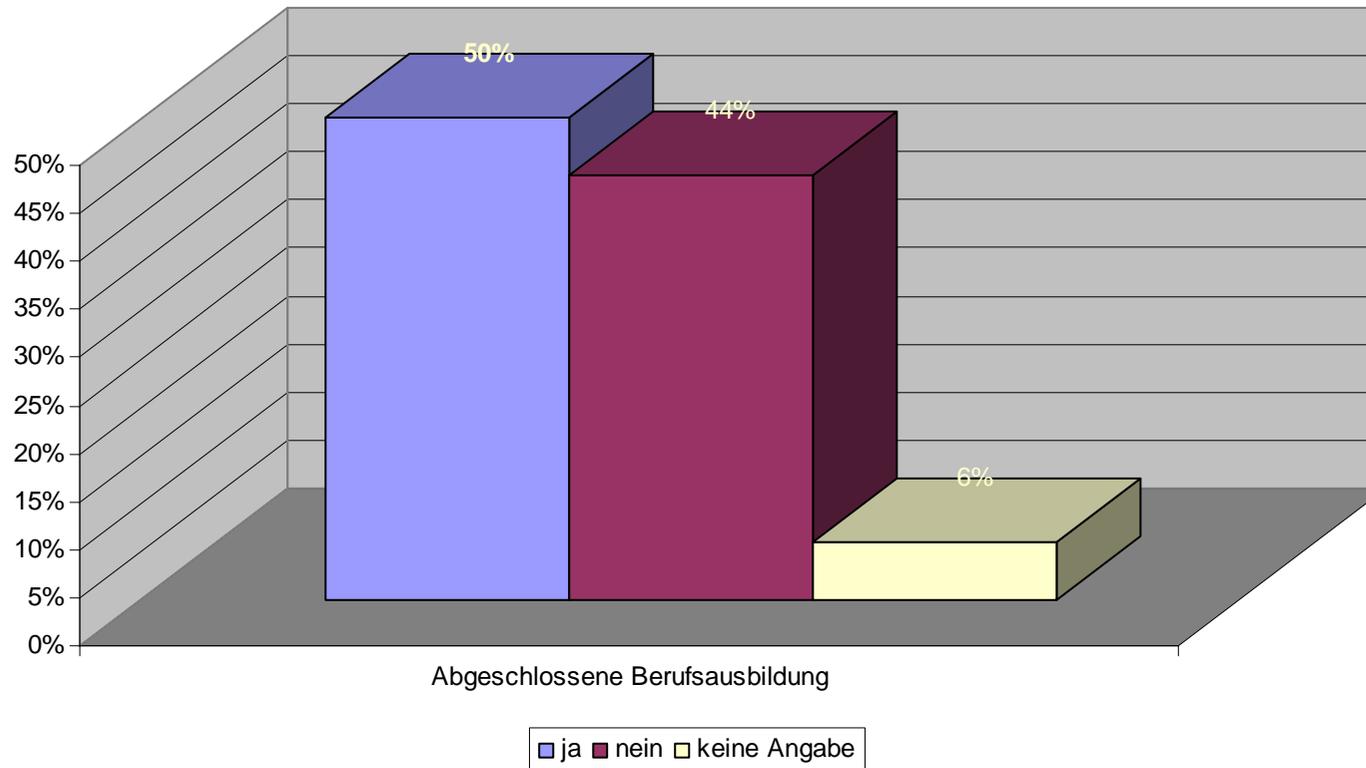
Im folgenden wird das Profil der teilnehmenden Investor Relation Mitarbeiter analysiert, wir gehen dabei auf die Punkte

- ✓ Bildungsabschluss, Berufsausbildung
- ✓ Sprachkenntnisse
- ✓ Computerkenntnisse
- ✓ Wichtigsten Stationen für die Arbeit im Bereich Investor Relations
- ✓ Weiterführende, berufsbezogene Qualifikationen

ein.



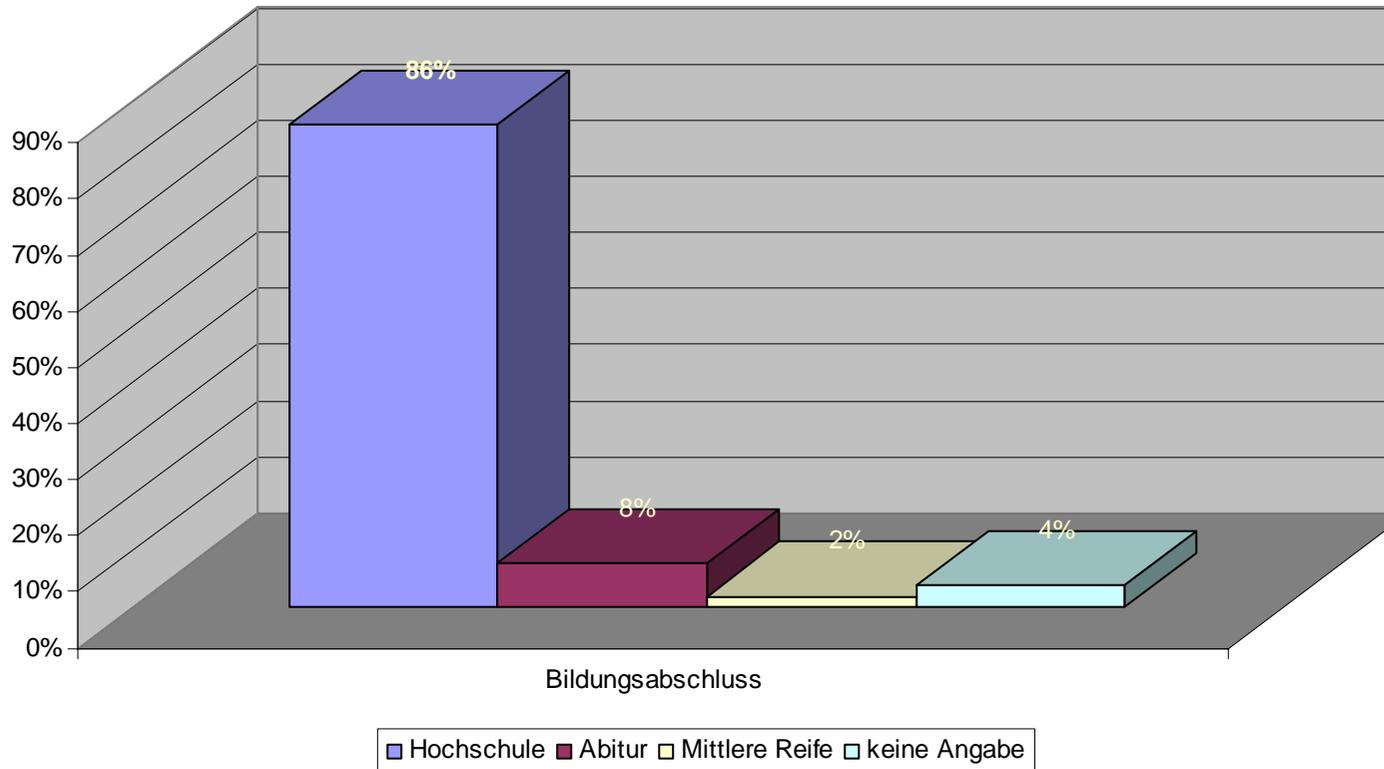
Berufsausbildung



- 50% der Befragten verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung
- 30% der Befragten haben eine Banklehre absolviert



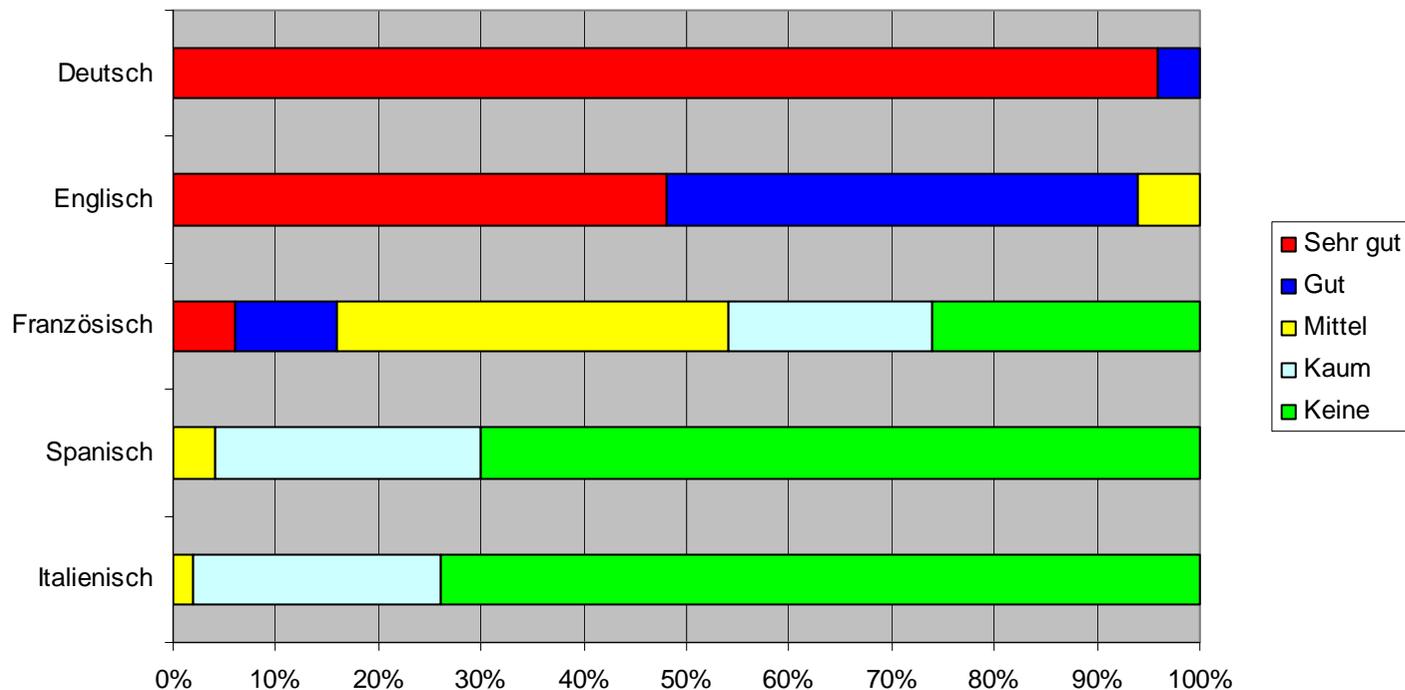
Höchster Bildungsabschluss



- 54% der Befragten verfügen über ein abgeschlossenes BWL-Studium
- 6% der Befragten verfügen über ein abgeschlossenes Jura-Studium
- Der Rest verteilt sich



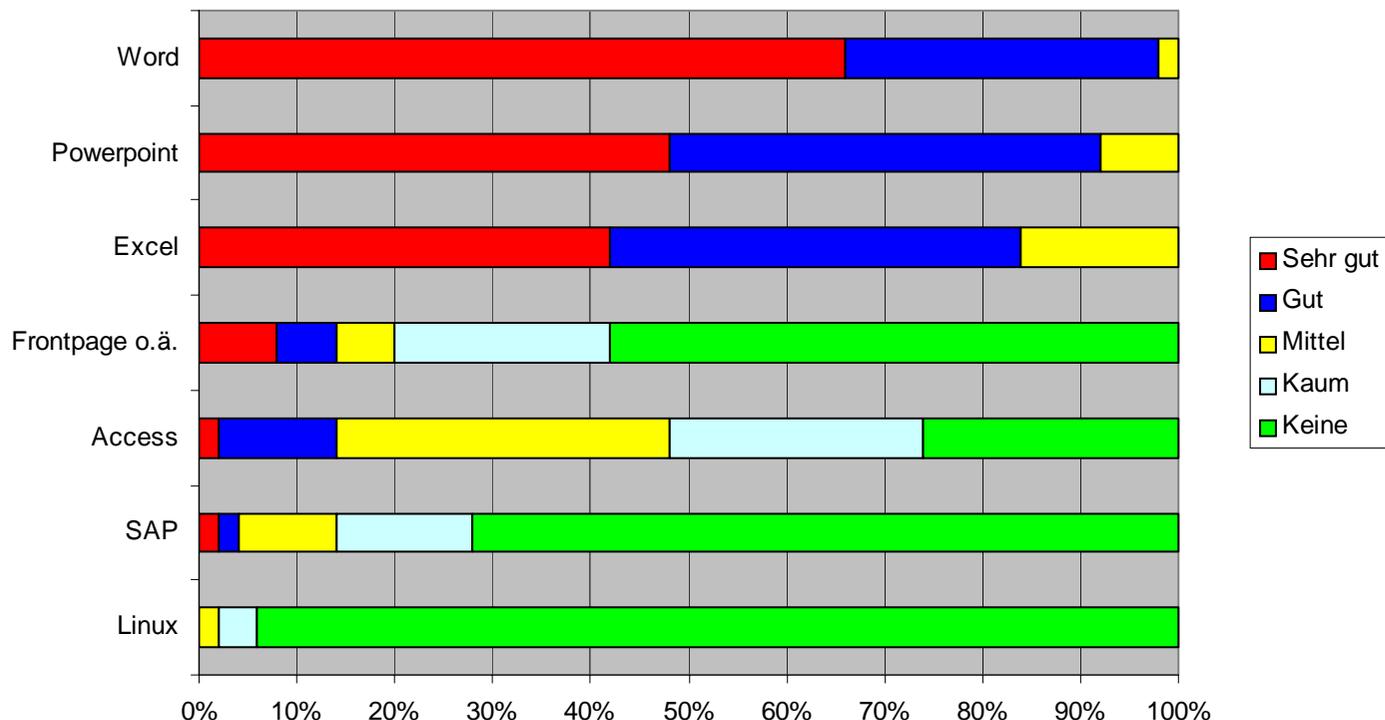
Sprachkenntnisse



- Neben den obligatorischen sehr guten Kenntnissen der Sprachen Deutsch und Englisch besitzen die meisten Investor Relations Mitarbeiter noch Grundkenntnisse in einer zweiten Fremdsprache



Computerkenntnisse

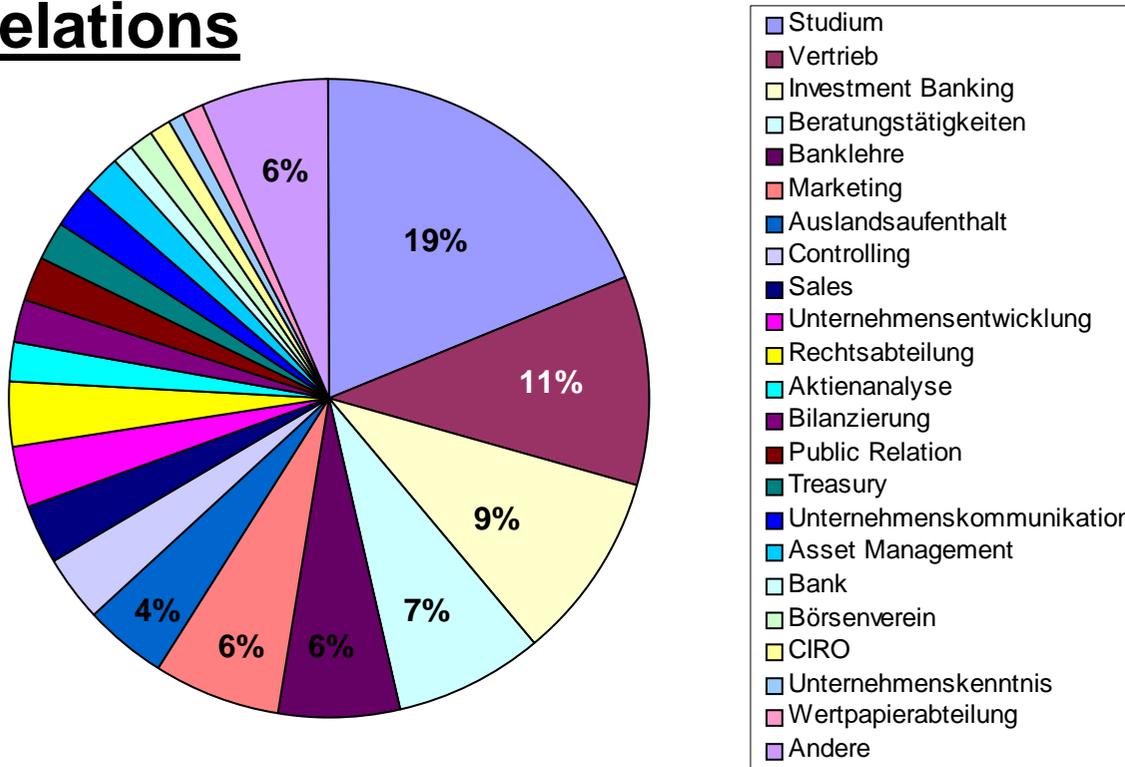


- Die Standard Office-Anwendungen wie Word, Powerpoint und Excel werden von fast allen Beteiligten gut bis sehr gut beherrscht
- Andere Computerkenntnisse scheinen nicht relevant zu sein



Wichtigsten Stationen für die Arbeit im Bereich Investor

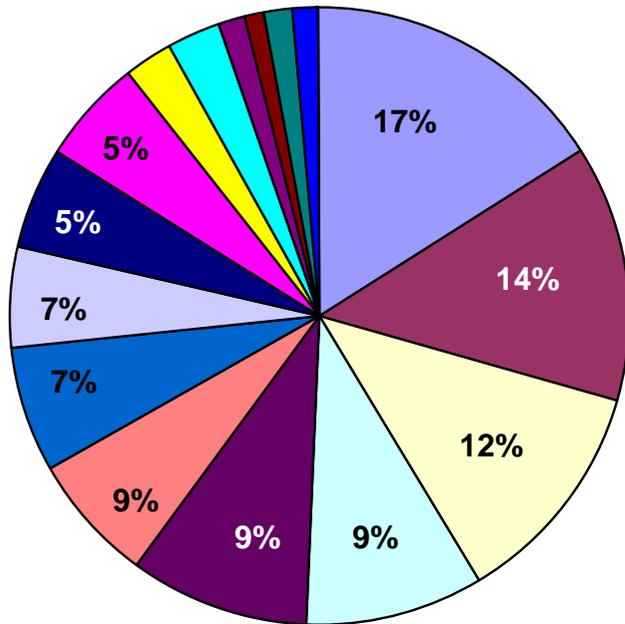
Relations



- Aus Sicht der befragten Teilnehmer sind die Stationen:
 - ✓ Studium
 - ✓ Vertrieb
 - ✓ Investmentbanking
 - ✓ Beratungstätigkeiten
 - ✓ Banklehre
 - ✓ Marketing
 ihre nützlichsten Karrierestationen gewesen



Wichtigsten weiterführende Qualifikationen für die Arbeit im Bereich Investor Relations



- Seminare und Kurse in Fremdsprachen, der Bilanzierung, im Management und der Kommunikation werden als wichtig erachtet
- Die berufsbezogenen Qualifikationen CIRO und CEFA haben ein geringer Teil der IR-Mitarbeiter genannt



Agenda

Allgemeine Einführung

Ist- Profil

Soll- Profil

Schlussfolgerungen



Das Soll- Profil der teilnehmenden Investor Relation Mitarbeiter

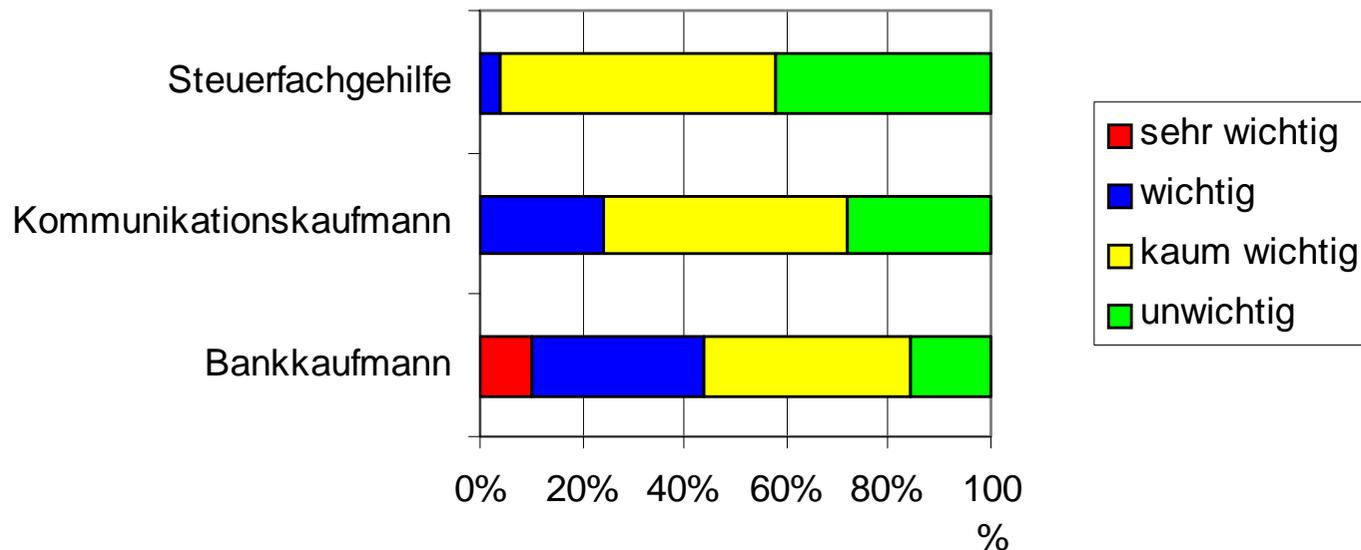
Im folgenden wird das Profil der teilnehmenden Investor Relation Mitarbeiter analysiert, wir gehen dabei auf die Punkte

- ✓ Abgeschlossene Ausbildung und Studium als Vorbildung
- ✓ Sprachkenntnisse
- ✓ Persönliche Eigenschaften
- ✓ Wichtigsten drei Eigenschaften
- ✓ Theoretische und praktische Kenntnisse

ein.



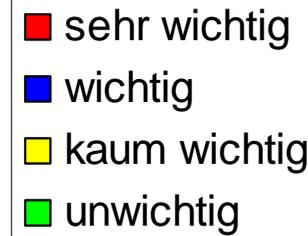
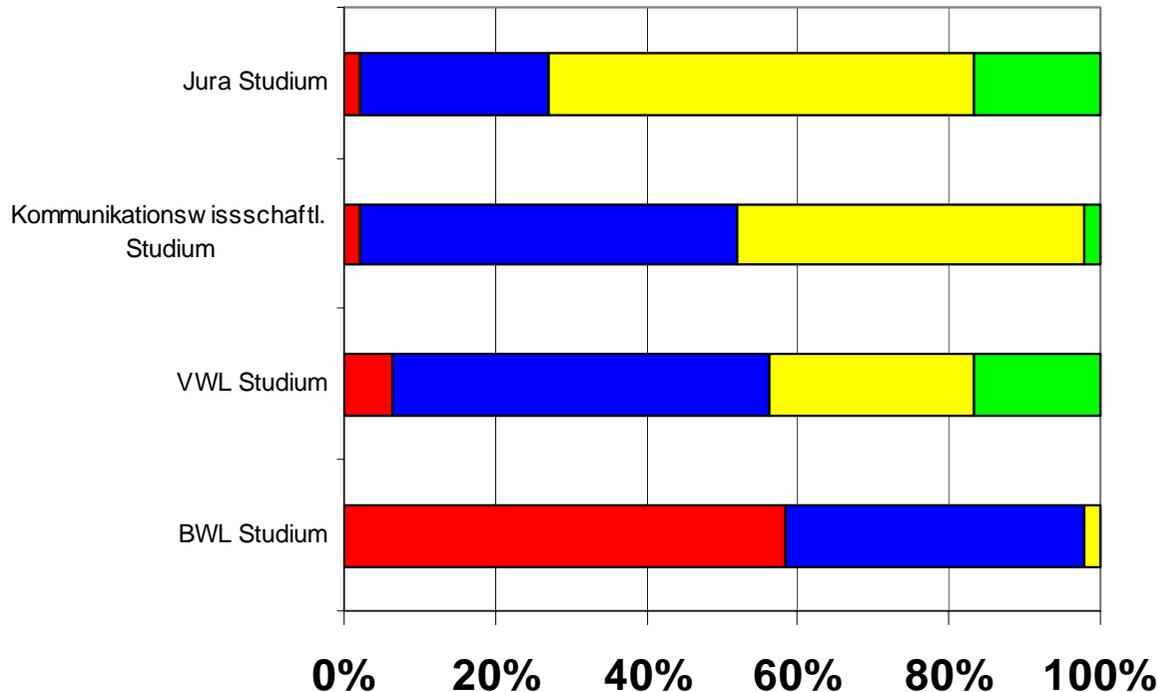
Abgeschlossene Ausbildung



- Eine abgeschlossene Ausbildung erscheint den Befragten als durchaus sinnvoll, jedoch nicht zwingend erforderlich
- Als sinnvollste Ausbildungsrichtung wird die Lehre zum Bankkaufmann/-frau genannt



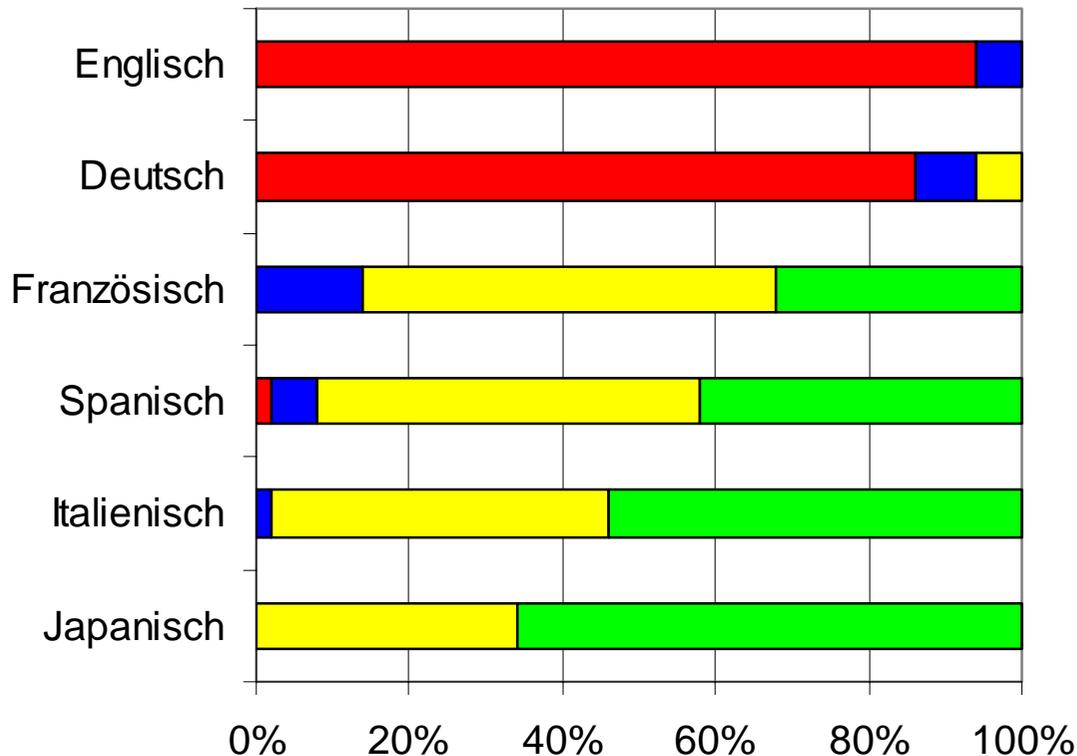
Studium als Vorbildung



- Ein BWL-Studium erscheint 60% als geeignete Grundlage
- Andere Studiengänge werden branchentypisch genannt
- VWL, Jura und Kommunikationswissenschaftliche Studiengänge werden als Alternativen genannt



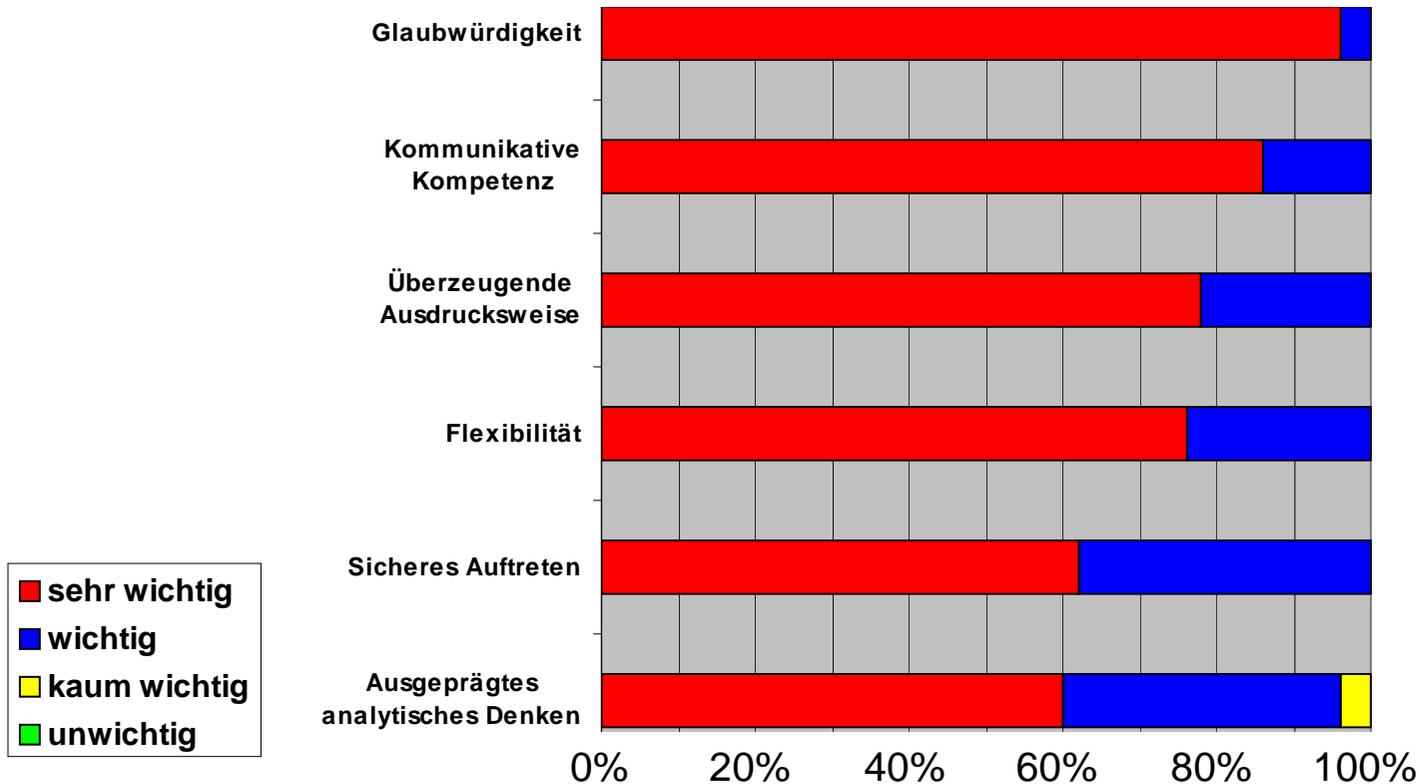
Sprachkenntnisse



- Sehr gute Englisch Kenntnisse wird von den befragten Teilnehmern als obligatorisch angesehen
- Eine weitere Fremdsprache wäre hilfreich



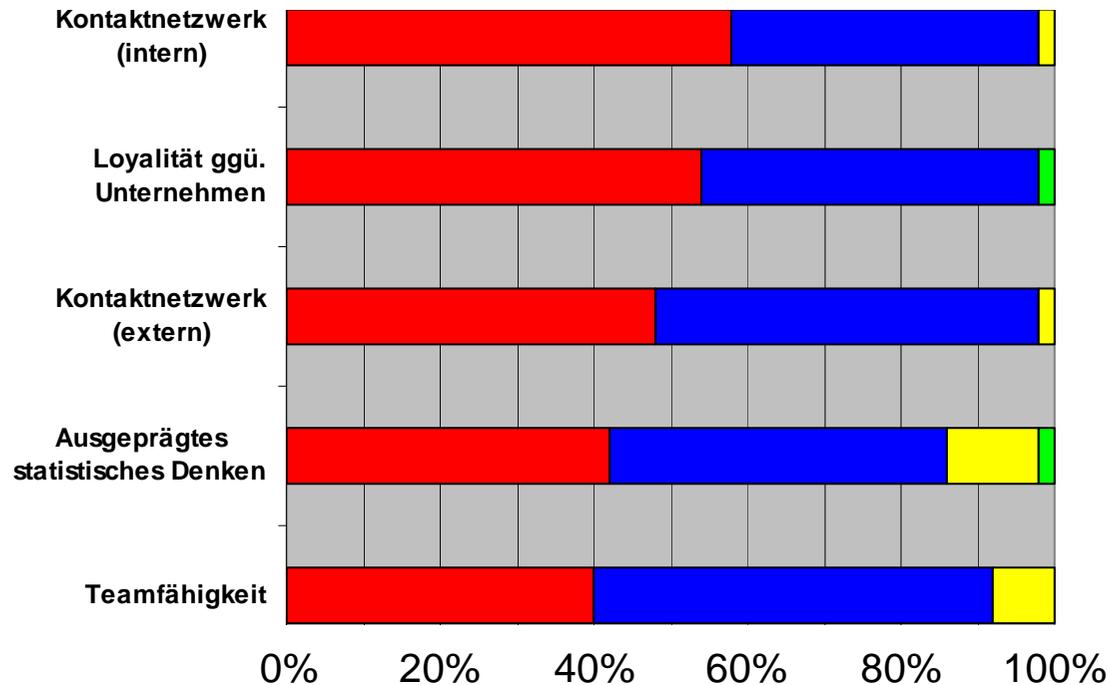
Persönliche Eigenschaften (I)



- Glaubwürdigkeit ggü. Partnern wird als am wichtigsten angesehen
- Kommunikative Kompetenz, überzeugende Ausdrucksweise, Flexibilität, sicheres Auftreten und analytisches Denken werden für sehr wichtig erachtet



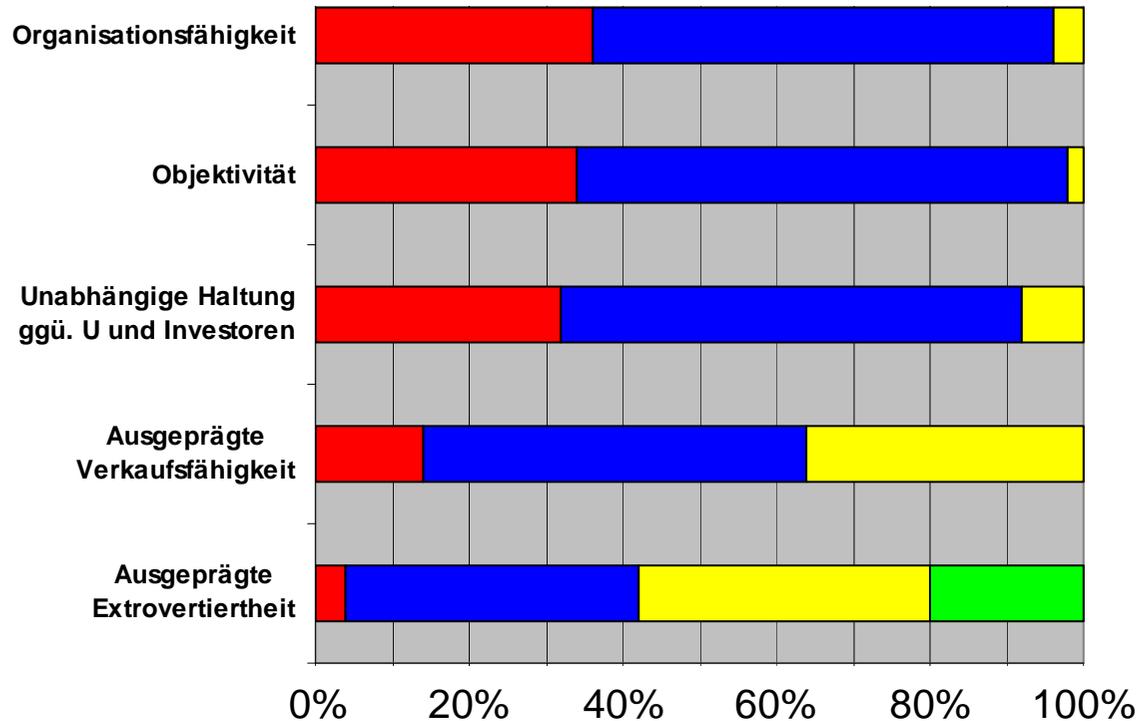
Persönliche Eigenschaften (II)



- Investor Relations Mitarbeiter sollten über hervorragende interne wie auch externe Kontaktnetzwerke verfügen



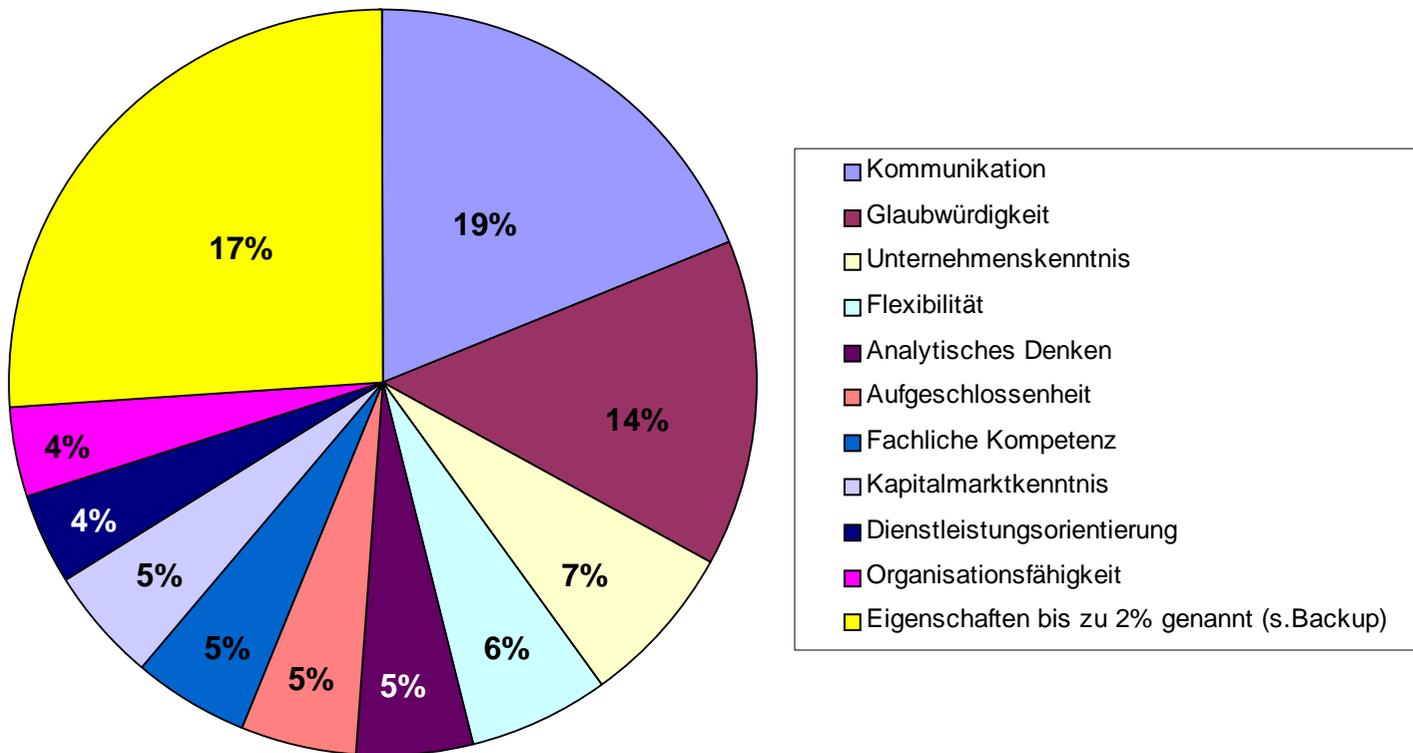
Persönliche Eigenschaften (III)



- Die Mitarbeiter sollten sich aber sehr gut organisieren können
- Ein ausgeprägtes verkäuferisches Talent wird von den Teilnehmern nicht als besonders wichtig erachtet



Wichtigsten drei Eigenschaften



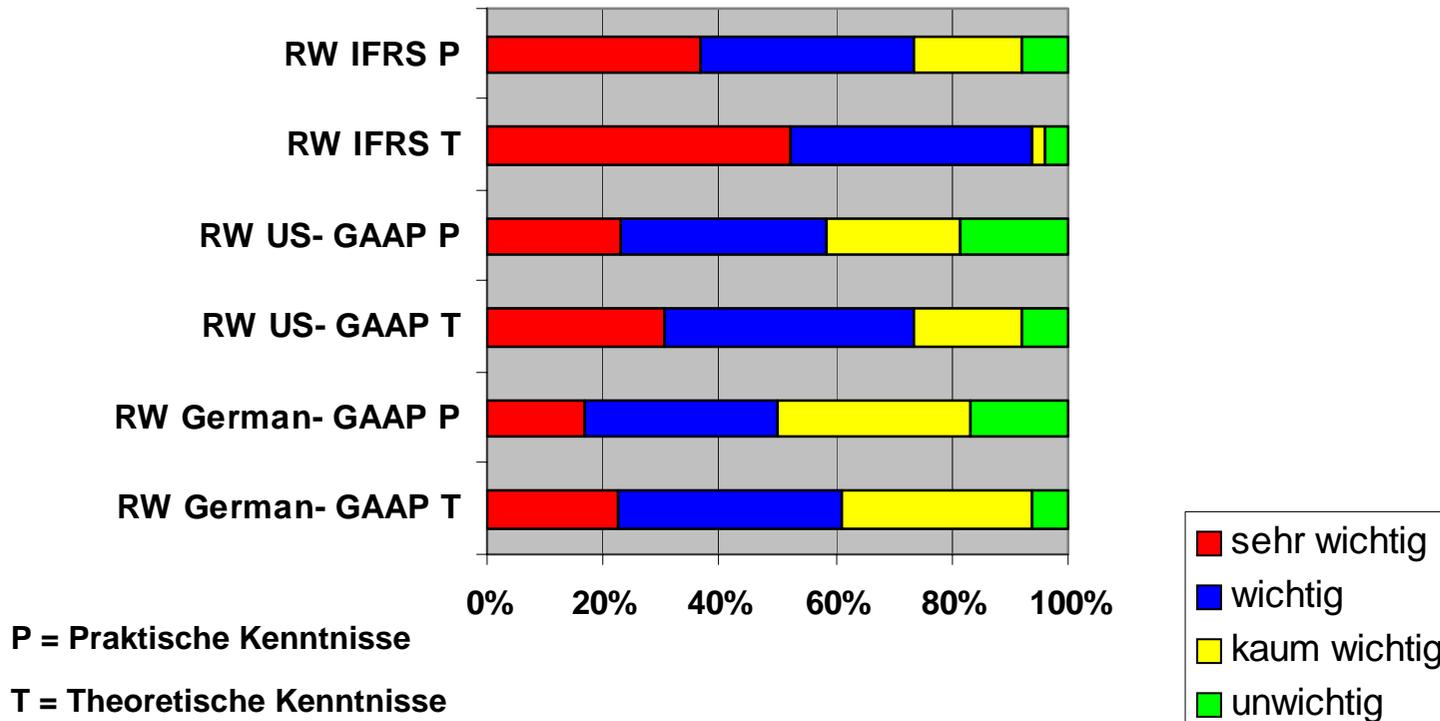
➤ IR Mitarbeiter sollten laut Auswertung mindestens die folgenden Eigenschaften besitzen:

- ✓ Kommunikationsfähigkeit
- ✓ Glaubwürdigkeit
- ✓ Unternehmenskenntnis



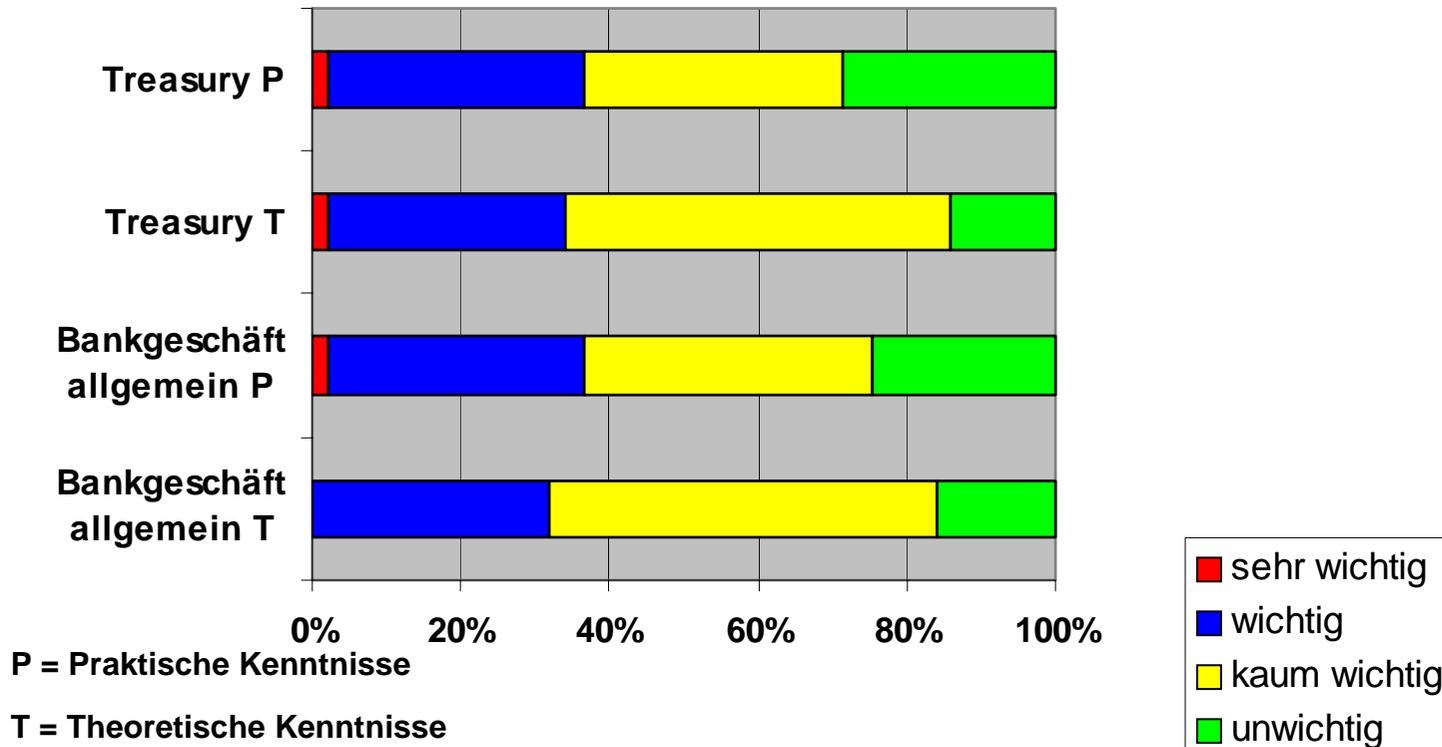
Theoretische und praktische Kenntnisse (I)

- Kenntnisse über die wichtigsten Rechnungslegungsverfahren werden als sehr wichtig erachtet





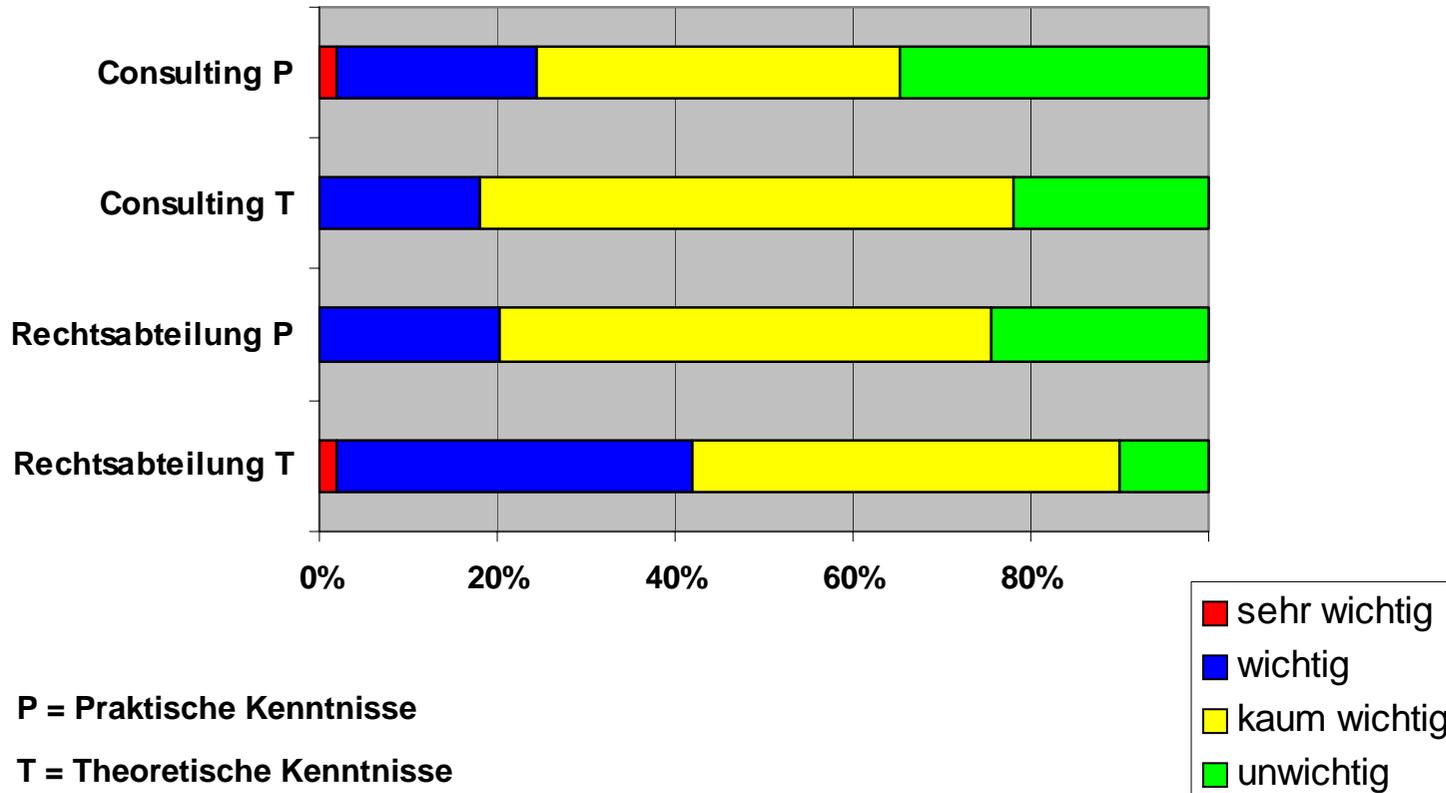
Theoretische und praktische Kenntnisse (II)



- Kenntnisse über Treasury und Bankgeschäfte werden eher als kaum wichtig angesehen



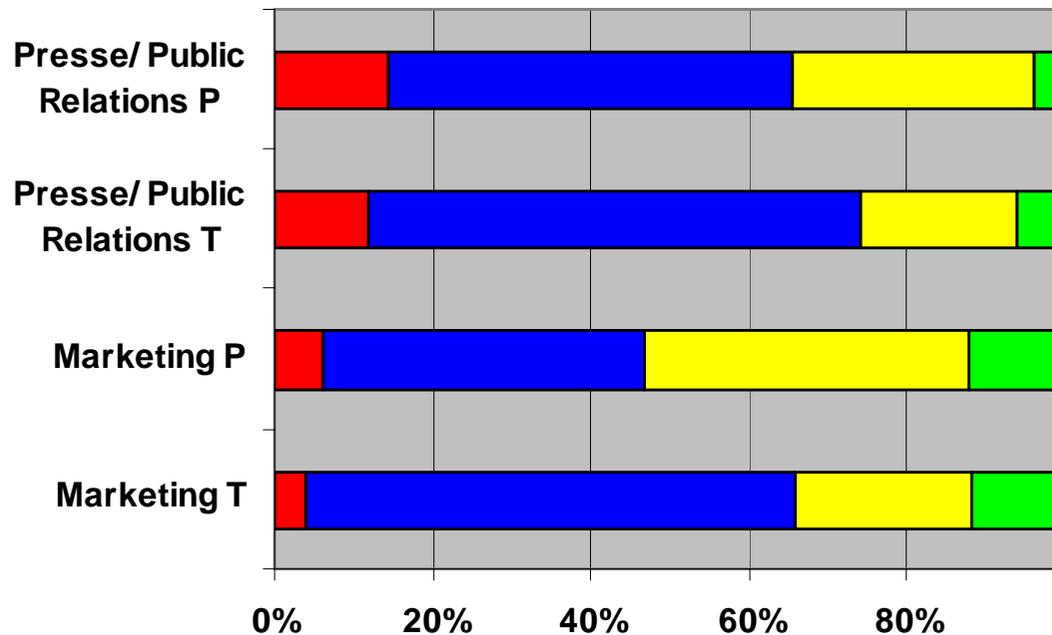
Theoretische und praktische Kenntnisse (III)



- Theoretische Kenntnisse der Arbeit der Rechtsabteilung werden als wichtig angesehen



Theoretische und praktische Kenntnisse (IV)



P = Praktische Kenntnisse

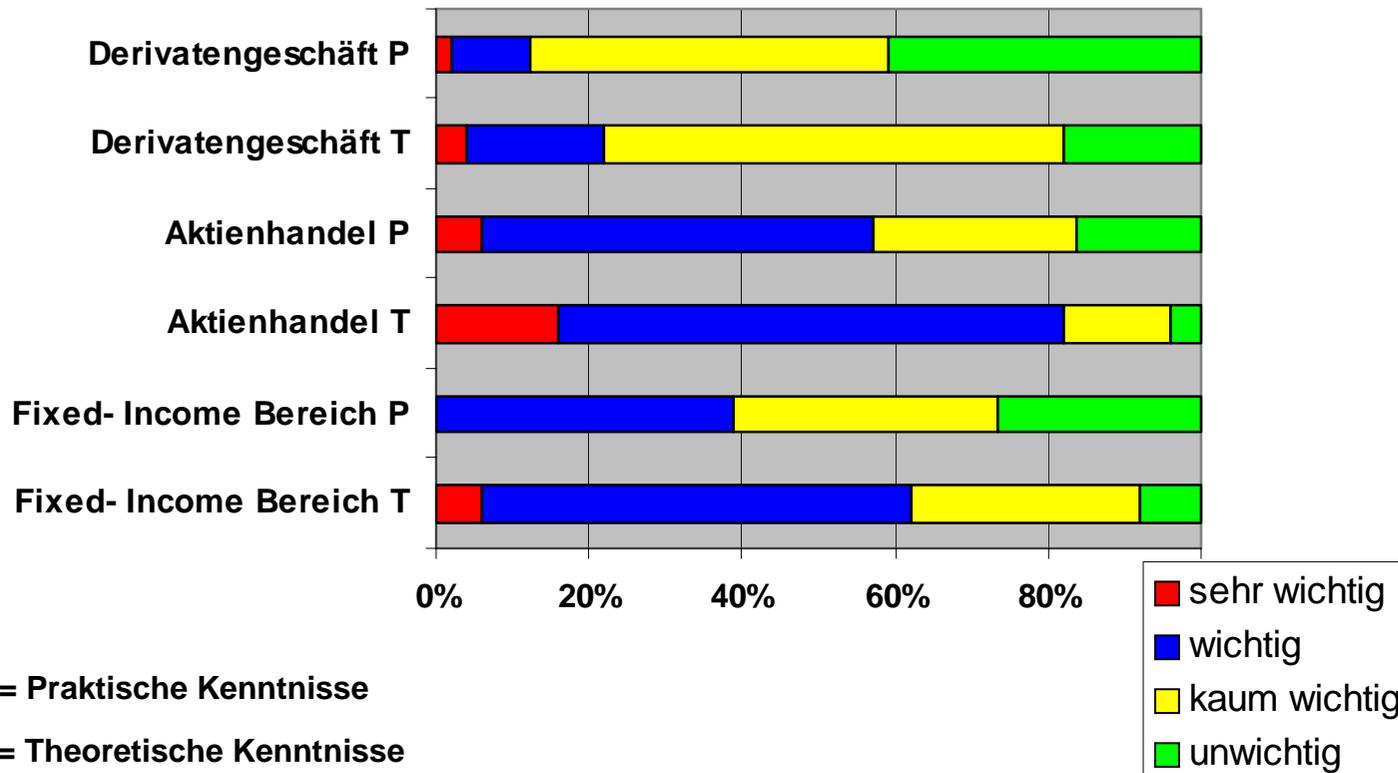
T = Theoretische Kenntnisse



- Presse und/oder Public Relations Kenntnisse sowohl praktische als auch theoretische Kenntnisse werden als sehr wichtig betrachtet



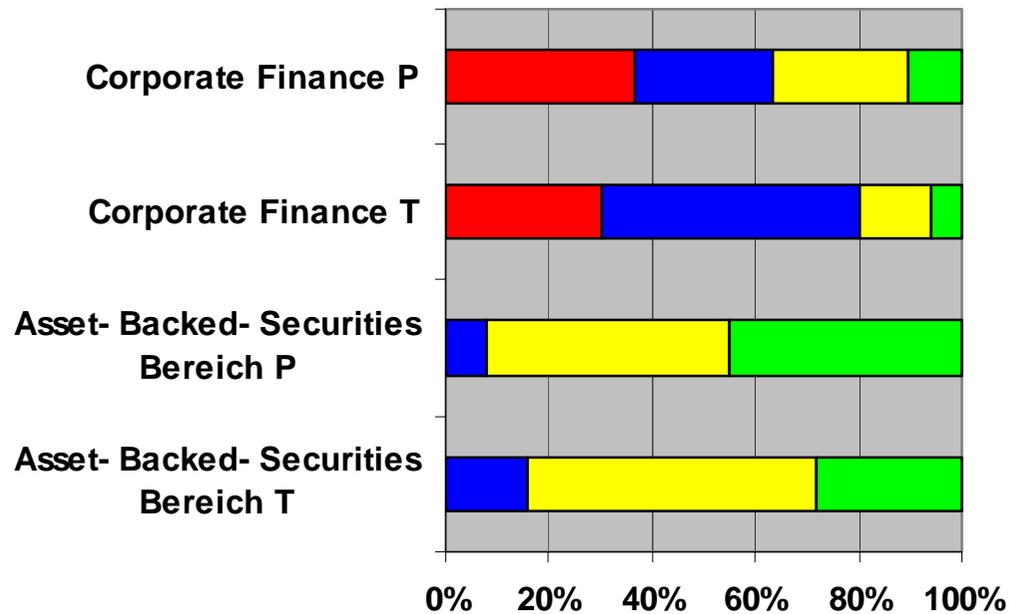
Theoretische und praktische Kenntnisse (V)



- Kenntnisse über Aktienhandel und Fixed-Income werden als sehr wichtig erachtet



Theoretische und praktische Kenntnisse (VI)



- Corporate Finance Kenntnisse praktische wie auch theoretische, sollten Investor Relations Mitarbeiter haben

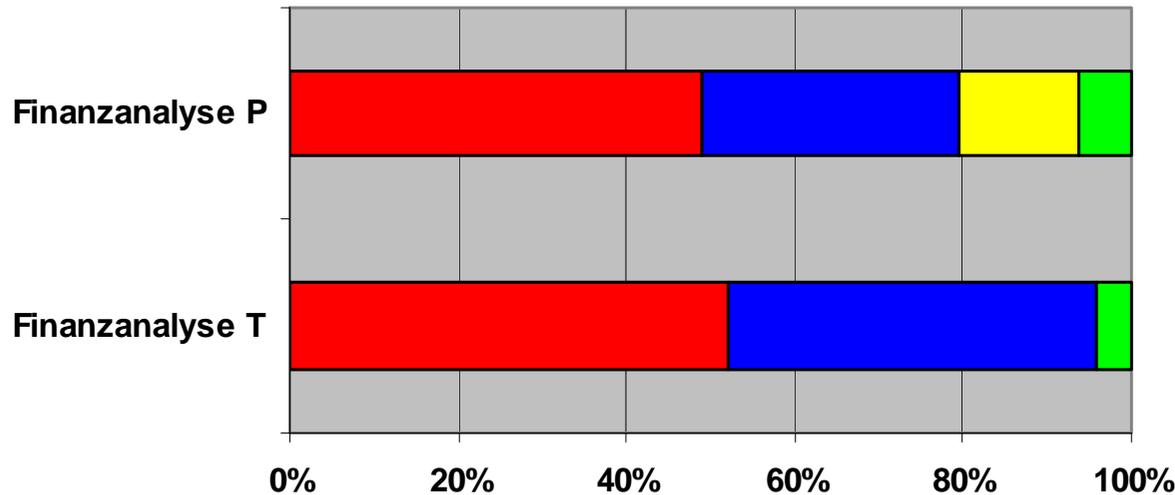
P = Praktische Kenntnisse

T = Theoretische Kenntnisse





Theoretische und praktische Kenntnisse (VII)



- Finanzanalyse Kenntnisse werden auch als sehr wichtig empfunden

P = Praktische Kenntnisse

T = Theoretische Kenntnisse





Differenzierungen IST vs. SOLL (I)

Kaum Abweichungen haben wir bei den folgenden Punkten festgestellt:

- Bei den sprachlichen Kenntnissen und Anforderungen wurden keine Unterschiede festgestellt, sehr gute Englischkenntnisse als Grundvoraussetzung angesehen und werden von allen Teilnehmern auch erfüllt
- Eine zweite Fremdsprache wird als sinnvoll erachtet, diese sollte je nach geographischer Orientierung des Unternehmens gewählt werden
- Der sichere Umgang mit MS- Office Produkten wird von allen Teilnehmern erfüllt und auch vorausgesetzt



Differenzierungen IST vs. SOLL (II)

Abweichungen zwischen den vorausgesetzten/ erwünschten, beruflichen und den von den Teilnehmern gemachten beruflichen Erfahrungen bestehen in:

- Kenntnisse in den Bereichen Bilanzierung, Finanzanalyse und Public Relations werden von allen als sehr wichtig erachtet, jedoch verfügen die meisten über keine Berufserfahrung in diesen Bereichen
- Corporate Finance und Investment Banking Erfahrungen wurden von den Teilnehmern als wichtig erachtet und sind gegeben
- Eine Berufsausbildung wurde von einem Großteil der Teilnehmer abgeschlossen. Sie wird als sinnvoll erachtet, aber für die Tätigkeit im Bereich Investor Relations nicht als notwendig angesehen



Agenda

Allgemeine Einführung

Ist- Profil

Soll- Profil

Schlussfolgerungen



Anforderungsprofil auf Basis unserer Auswertungen (I)

- Abgeschlossenes Studium, wünschenswert ein wirtschaftswissenschaftliches Studium mit zusätzlichen Schwerpunkten in Rechts- und Kommunikationswissenschaften
- Herausragende Kenntnisse der internationalen Finanzmärkte
- Mehrjährige Berufserfahrung in den Bereichen:
 - ✓ Investmentbanking
 - ✓ Corporate Finance
 - ✓ Bilanzierung aller gängigen Verfahren
 - ✓ Finanzanalyse
 - ✓ Public Relations



Anforderungsprofil auf Basis unserer Auswertungen (II)

- Überzeugende Ausdrucksweise in Wort und Schrift in deutscher und englischer Sprache, wünschenswert Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache
- Sicheres Umgang mit MS- Office Produkten (Word, Excel, Powerpoint)
- Glaubwürdiges Auftreten und Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem mit kommunikativer Kompetenz
- Hohe Belastbarkeit aufgrund saisonaler Schwankungen
- Große Organisationsfähigkeit
- Strategisches und analytisches Denken
- Kommunikationsfähigkeit zum Aufbau eines intakten Kontaktnetzwerkes



Ergänzende Vorschläge

- Um die Felder VWL, Recht und Kommunikation abzudecken empfiehlt es sich, dass der Bewerber ein Magisterstudium mit Schwerpunkt BWL und den weiteren oben genannten wissenschaftlichen Studiengängen in Nebenfächern abgeschlossen hat
- Zur Gewährleistung beruflicher Erfahrung auf den im Anforderungsprofil angegebenen Gebieten, empfiehlt sich ein spezielles ca. zweijähriges Traineeprogramm, das durch ein allgemein anerkanntes Zertifikat abgeschlossen werden sollte
- Zur Aneignung, Verbesserung und Vertiefung der Kenntnisse im Bereich der Investor Relations Tätigkeit inkl. der Sprachen sollten interne und externe Seminare und Workshops besucht werden



Kontakt:

Dirk Strohmeier

Diesterwegstrasse 37

60594 Frankfurt am Main

Dirk.Strohmeier@student.hfb.de

Peter Hofmann

Telemannstrasse 39

60323 Frankfurt am Main

Peter.Hofmann@student.hfb.de



Back-up

Anforderungen an die Qualifikation von
Mitarbeiter im Bereich Investor Relations

36

Ausarbeitung von Dirk Strohmeier und Peter Hofmann
Frankfurt am Main, Juni 2004



Allgemein (Ist)

- Die durchschnittliche Berufserfahrung der Teilnehmer in Investor Relations Bereichen beträgt 3,175 Jahre
- Das durchschnittliche Arbeitspensum pro Woche der befragten Teilnehmer beträgt 50,8 Stunden
- Eine Promotion wurde nur von 4% als wichtig erachtet, von allen andern eher unwichtig
- Bzgl. der Unternehmensgrößen und der Mitarbeiteranzahl der befragten Unternehmen kann man keine allgemeinen Aussagen treffen



Computerkenntnisse (Ist)

	Word		Excel		Powerpoint		Access	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
Sehr Gut	33	66,00%	21	42,00%	24	48,00%	1	2,00%
Gut	16	32,00%	21	42,00%	22	44,00%	6	12,00%
Mittel	1	2,00%	8	16,00%	4	8,00%	17	34,00%
Kaum	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	13	26,00%
Keine	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	13	26,00%
Gesamt	50	100,00%	50	100,00%	50	100,00%	50	100,00%

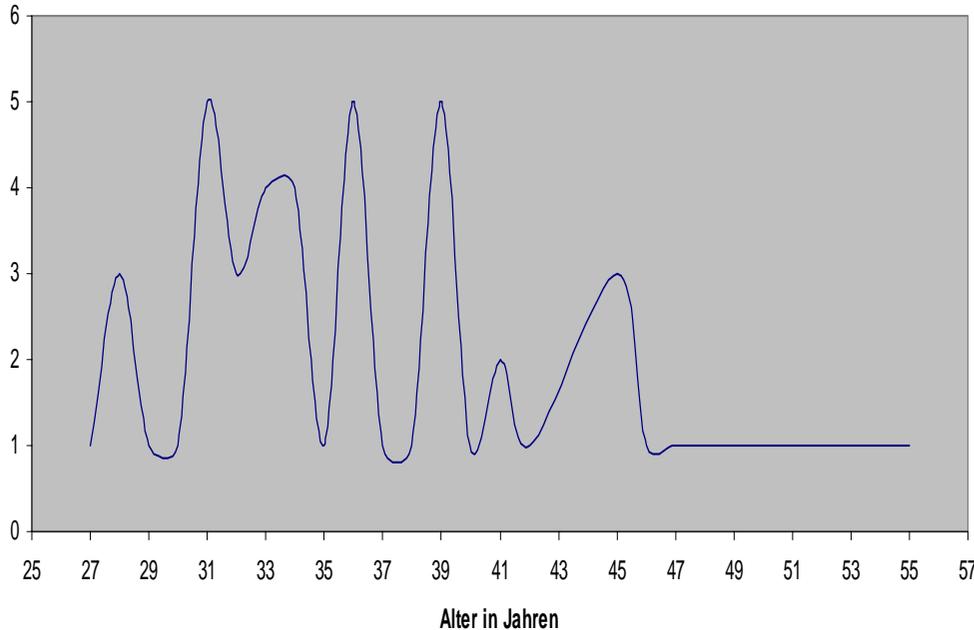


Sprachkenntnisse (Ist)

	Englisch		Französisch		Spanisch		Italienisch	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
Sehr Gut	48	96,00%	3	6,00%	0	0,00%	0	0,00%
Gut	2	4,00%	5	10,00%	0	0,00%	0	0,00%
Mittel	0	0,00%	19	38,00%	2	4,00%	1	2,00%
Kaum	0	0,00%	10	20,00%	13	26,00%	12	24,00%
Keine	0	0,00%	13	26,00%	35	70,00%	37	74,00%
Gesamt	50	100,00%	50	100,00%	50	100,00%	50	100,00%

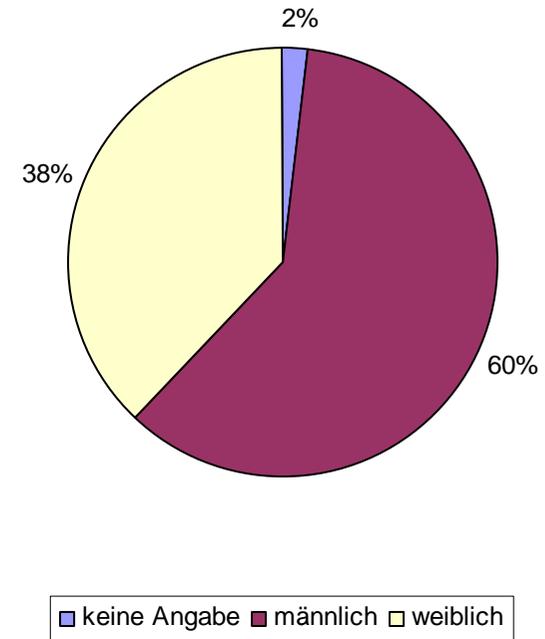


Altersverteilung (Ist)



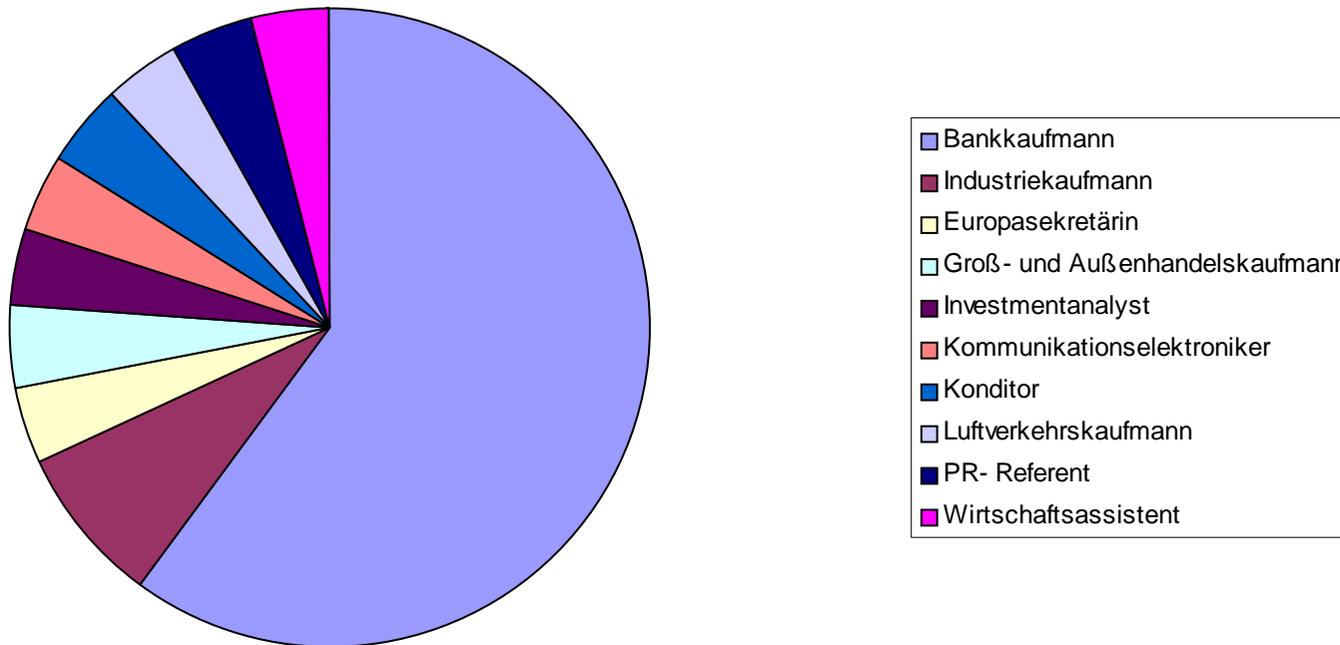
➤ Das Durchschnittsalter beträgt 36,62 Jahre

Geschlechtsaufteilung (Ist)





Abgeschlossene Berufsausbildung (Ist)



- 30% der Befragten haben eine Banklehre absolviert
- Der Ausbildungsabschluss Industriekaufmann wurde zwei Mal genannt, die anderen jeweils einmal



Abgeschlossene Berufsausbildung (Ist)

	Absolut	Prozent
Bankkaufmann	15	30
Industriekaufmann	2	4
Europasekretärin	1	2
Groß- und Außenhandelskaufmann	1	2
Investmentanalyst	1	2
Kommunikationselektroniker	1	2
Konditor	1	2
Luftverkehrskaufmann	1	2
PR- Referent	1	2
Wirtschaftsassistent	1	2



Sprachkenntnisse (Soll)

	Japanisch		Italienisch		Spanisch	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	0	0	0	0	1	2
wichtig	0	0	1	2	3	6
kaum wichtig	17	34	22	44	25	50
unwichtig	33	66	27	54	21	42

	Französisch		Deutsch		Englisch	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	0	0	43	86	47	94
wichtig	7	14	4	8	3	6
kaum wichtig	27	54	3	6	0	0
unwichtig	16	32	0	0	0	0



Persönliche Eigenschaften (Soll)

	Glaubwürdigkeit		Kommunikative Kompetenz		Überzeugende Ausdrucksweise		Flexibilität	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	48	96	43	86	39	78	38	76
wichtig	2	4	7	14	11	22	12	24
kaum wichtig	0	0	0	0	0	0	0	0
unwichtig	0	0	0	0	0	0	0	0
	Kontaktnetzwerk (extern)		Ausgeprägtes statistisches Denken		Teamfähigkeit		Organisationsfähigkeit	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	24	48	21	42	20	40	18	36
wichtig	25	50	22	44	26	52	30	60
kaum wichtig	1	2	6	12	4	8	2	4
unwichtig	0	0	1	2	0	0	0	0
	Sicheres Auftreten		Ausgeprägtes analytisches Denken		Kontaktnetzwerk (intern)		Loyalität ggü. Unternehmen	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	31	62	30	60	29	58	27	54
wichtig	19	38	18	36	20	40	22	44
kaum wichtig	0	0	2	4	1	2	0	0
unwichtig	0	0	0	0	0	0	1	2
	Objektivität		Unabhängige Haltung ggü. Unternehmen und Investoren		Ausgeprägte Verkaufsfähigkeit		Ausgeprägte Extrovertiertheit	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	17	34	16	32	7	14	2	4
wichtig	32	64	30	60	25	50	19	38
kaum wichtig	1	2	4	8	18	36	19	38
unwichtig	0	0	0	0	0	0	10	20



Studium (Soll)

	BWL Studium		VWL Studium	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	28	56	3	6
wichtig	19	38	24	48
kaum wichtig	1	2	13	26
unwichtig	0	0	8	16

	Kommunikationswissenschftl. Studium		Jura Studium	
	Absolut	Prozent	Absolut	Prozent
sehr wichtig	1	2	1	2
wichtig	24	48	12	24
kaum wichtig	22	44	27	54
unwichtig	1	2	8	16



Drei wichtigsten Eigenschaften (Soll)

	Absolut	Prozent		Absolut	Prozent
Analytisches Denken	6	4%	Integrität	2	1%
Auffassungsgabe	2	1%	Intelligenz	1	1%
Ausdrucksweise	3	2%	Kapitalmarktkennntnis	6	4%
Aufgeschlossenheit	6	4%	Keine Angabe	25	17%
Belastbarkeit	3	2%	Kommunikation	24	16%
Bilanzierung	1	1%	Leidensfähigkeit	2	1%
Dienstleistungsorientierung	5	3%	Loyalität	1	1%
Diplomatie	1	1%	Objektivität	2	1%
Ehrlichkeit	2	1%	Organisationsfähigkeit	5	3%
Englische Sprache	2	1%	Respekt	1	1%
Fachliche Kompetenz	6	4%	Strategisches Denken	2	1%
Flexibilität	7	5%	Teamfähigkeit	1	1%
Führungsfähigkeit	1	1%	Unabhängigkeit	2	1%
Glaubwürdigkeit	18	12%	Unternehmenskennntnis	9	6%
Generalist	1	1%	Zuverlässigkeit	1	1%
Humor	2	1%			