# **Effiziente Investor Relations:**

Auswertung Analystenumfrage

Veröffentlicht:

Frankfurt am Main, 30. Juni 2006



## **Das European Securities Network**





<sup>\*</sup> Platzierung im Small- and MidCap RQ Ranking 2006 der AQ Research Ltd.

#### equinet

 Seit 2005 exklusiver Partner des European Securities Network (ESN) für Deutschland mit aktiver Rolle in der Schweiz und Österreich

#### **ESN**

- Netzwerk von zehn unabhängigen, europäischen Banken
- Über 140 Sales-Mitarbeiter und über
   130 Analysten, die über 800 Werte in
   29 Sektoren beobachten
- Koordination von Aktienresearch und Aktienhandel der angeschlossenen Institute
- Europaweite Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen durch intensive Zusammenarbeit der ESN-Partner
- ESN besitzt mit 500 abgedeckten
   Werten die höchste Small- und
   MidCap-Coverage in Europa

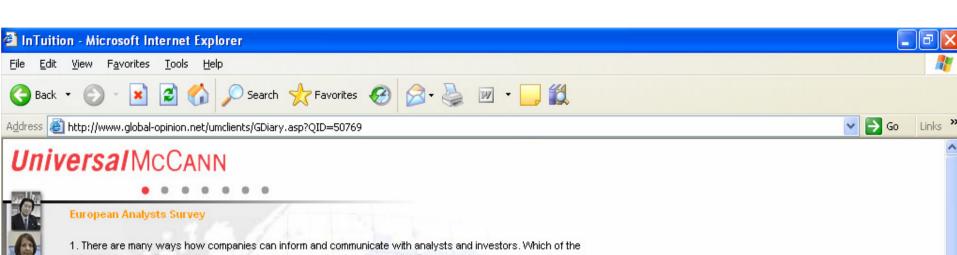
# Wie beurteilen Analysten Investor Relations?



## Informationsquellen, die Analysten...

## ... am häufigsten angeboten werden

- Analysten-Konferenz
- Quartalsweise Telefonkonferenzen
- Geschäftsbericht
- Unternehmensbesuch mit Ergebnispräsentation
- Internetauftritt mit aktuellem
   Zahlenmaterial, im Excel-Format
- Unternehmenspräsentation auf Investorenkonferenz
- 4-Augen-Gespräch mit dem Finanzvorstand
- Informationsbrief des Vorstandsvorsitzenden ?
- Informationen zur Aktie ?
- 4-Augen-Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden



following Investor Relations Instruments do you use or attend and how often?

(Diary)

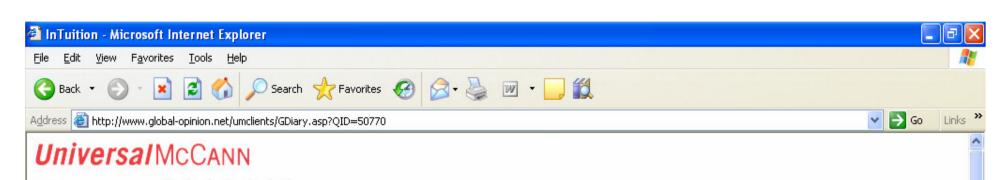
	Very often	Sometimes	Rarely	Never
Yearly Analyst Conference	30	2	0	0
Quarterly Analyst Conference Call	28	2	1	0
On-site visits along with presentation of Company's figures (e.g. quarterly results)	18	10	4	0
On-site visits without presentation of current figures	6	15	6	4
Meetings with external market experts	1	10	15	4
Meetings with company's clients	2	11	9	8
One-on-One Meetings with CEO (Chief Executive Officer)	7	15	8	1
One-on-One Meetings with CFO (Chief Financial Officer)	10	13	7	0
One-on-One Meetings with CTO (Chief Technical Officer)	2	6	13	10
Company Presentation at Investor Conferences	16	11	4	0
Annual Report	27	2	1	0
Chapter on Share	8	7	7	7
Chairman's Letter	10	7	10	4
Report of Supervisory Board	7	7	12	4
Website: Current figures available in Excel-Format	16	6	8	1
Others	5	7	7	2

Back

# Wie beurteilen Analysten Investor Relations?



Informationsquellen, die Analysten	
	bevorzugen
	Analysten-Konferenz
	<ul> <li>Quartalsweise Telefonkonferenzen</li> </ul>
	<ul> <li>Geschäftsbericht</li> </ul>
	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Finanzvorstand</li> </ul>
	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden</li> </ul>
	<ul> <li>Unternehmensbesuch mit Ergebnispräsentation</li> </ul>
	<ul> <li>Unternehmenspräsentation auf Investorenkonferenz</li> </ul>
	<ul> <li>Internetauftritt mit aktuellem Zahlenmaterial, im Excel-Format</li> </ul>
	<ul> <li>Unternehmensbesuch ohne Ergebnispräsentation!</li> </ul>
	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Technikvorstand!</li> </ul>



#### **European Analysts Survey**

2. There are many ways how companies can inform and communicate with analysts and investors. Which of the following Investor Relations Instruments do you consider valuable?

(Diary)

	Highly appreciated	Nice to have	Not interesting
Yearly Analyst Conference	29	0	0
Quarterly Analyst Conference Call	26	2	0
On-site visits along with presentation of Company's figures (e.g. quarterly results)	21	7	0
On-site visits without presentation of current figures	13	12	4
Meetings with external market experts	7	22	0
Meetings with company's clients	5	20	4
One-on-One Meetings with CEO (Chief Executive Officer)	23	6	0
One-on-One Meetings with CFO (Chief Financial Officer)	25	4	0
One-on-One Meetings with CTO (Chief Technical Officer)	8	16	5
Company Presentation at Investor Conferences	21	6	2
Annual Report	27	2	0
Chapter on Share	6	15	7
Chairman's Letter	6	18	5
Report of Supervisory Board	5	18	5
Website: Current figures available in Excel-Format	15	13	1
Others	5	10	4

Back

# Wie beurteilen Analysten Investor Relations?



## Informationsquellen, die Analysten...

am häufigsten angeboten werden	bevorzugen
<ul> <li>Analysten-Konferenz</li> </ul>	Analysten-Konferenz
<ul> <li>Quartalsweise Telefonkonferenzen</li> </ul>	<ul> <li>Quartalsweise Telefonkonferenzen</li> </ul>
<ul> <li>Geschäftsbericht</li> </ul>	<ul> <li>Geschäftsbericht</li> </ul>
<ul> <li>Unternehmensbesuch mit</li> </ul>	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Finanzvorstand</li> </ul>
Ergebnispräsentation	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem</li> </ul>
<ul> <li>Internetauftritt mit aktuellem Zahlenmaterial, im Excel-Format</li> </ul>	Vorstandsvorsitzenden
<ul> <li>Unternehmenspräsentation auf</li> </ul>	<ul> <li>Unternehmensbesuch mit Ergebnispräsentation</li> </ul>
Investorenkonferenz	<ul> <li>Unternehmenspräsentation auf</li> </ul>
<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem</li> </ul>	Investorenkonferenz
Finanzvorstand	<ul> <li>Internetauftritt mit aktuellem Zahlenmaterial,</li> </ul>
• Informationsbrief des	im Excel-Format
Vorstandsvorsitzenden ?	Unternehmensbesuch ohne
<ul> <li>Informationen zur Aktie ?</li> </ul>	Ergebnispräsentation !
<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden</li> </ul>	<ul> <li>4-Augen-Gespräch mit dem Technikvorstand !</li> </ul>

## Wie beurteilen Analysten Investor Relations?



Informationsquellen, die Analysten...

#### ... am häufigsten angeboten werden ... bevorzugen Analysten-Konferenz Analysten-Konferenz Quartalsweise Telefonkonferenzen Geschäftsbericht Geschäftsbericht Quartalsweise Telefonkonferenz Unternehmensbesuch mit. 4-Augen-Gespräch mit dem Finanzvorstand Ergebnispräsentation 4-Augen-Gespräch mit dem Internetauftritt mit aktuellem Vorstandsvorsitzenden Zahlenmaterial, im Excel-Format Unternehmensbesuch **mit** Unternehmenspräsentation auf Ergebnispräsentation Investorenkonferenz Unternehmenspräsentation auf Investorenkonferenz 4-Augen-Gespräch mit dem **Finanzyorstand** Internetauftritt mit aktuellem Zahlenmaterial, Informationsbrief des im Excel-Format Vorstandsvorsitzenden? Unternehmensbesuch ohne Bericht des Aufsichtsrats? Ergebnispräsentation! 4-Augen-Gespräch mit dem 4-Augen-Gespräch mit dem Technikvorstand! Vorstandsvorsitzenden

# Analysten wollen sich selbst ein Bild machen

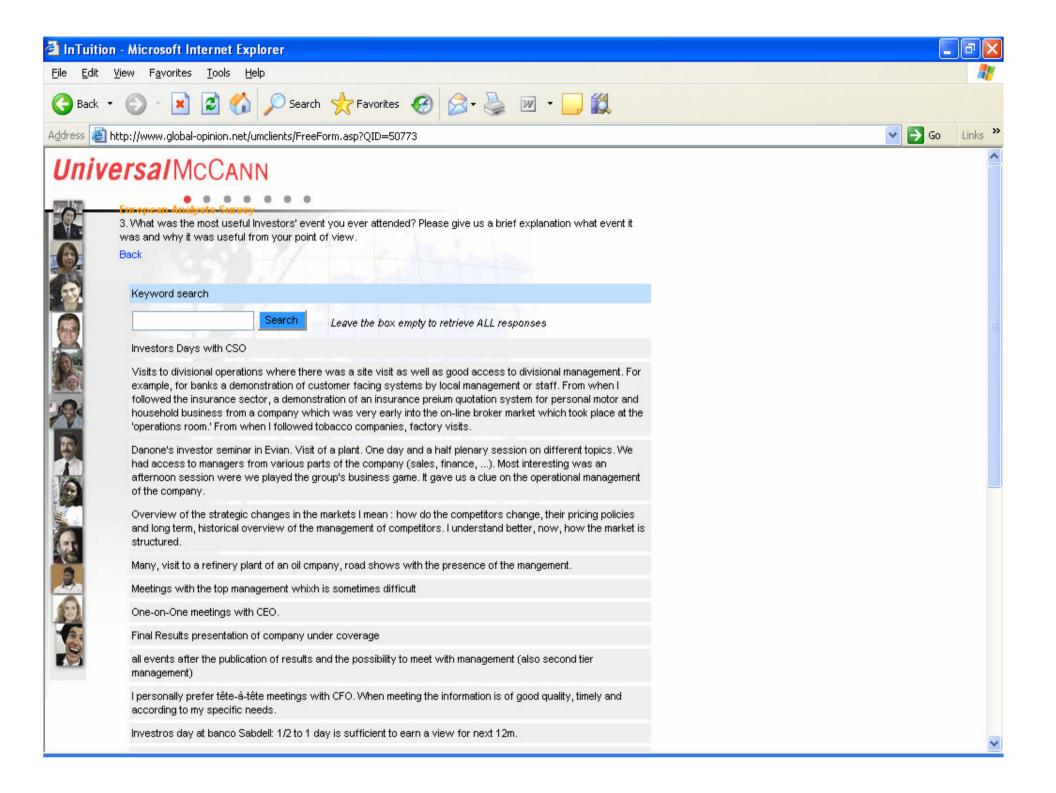


## Investor Relations Veranstaltungen, die Analysten als nützlich bewerten:

(Offene Befragung, Nennungen kategorisiert, Reihenfolge nach Häufigkeit)

- Unternehmensbesuch und Gespräch mit dem Vorstand
- Standortbesichtigung (Produktion) und Gespräch mit dem Management vor Ort
- Unternehmenspräsentation auf Investorenkonferenzen
- Unternehmensbesuch und Gespräch mit Kunden





#### InTuition - Microsoft Internet Explorer









Edit View Favorites Tools Help



























Application of the property of the property











Many, visit to a refinery plant of an oil empany, road shows with the presence of the mangement.

Meetings with the top management which is sometimes difficult

One-on-One meetings with CEO.

Final Results presentation of company under coverage

all events after the publication of results and the possibility to meet with management (also second tier management)

I personally prefer tête-à-tête meetings with CFO. When meeting the information is of good quality, timely and according to my specific needs.

Investros day at banco Sabdell: 1/2 to 1 day is sufficient to earn a view for next 12m.

Iberia's Investors Day...

Presentation by the head of the bank's various businesses. All the presentations were detailed, with breakdowns on profit mix and key drivers.

on-site visit with top management and presentation of results. I find also useful meetings with other strategic departments (e.g. marketing, R&D) and possibly with company clients

Pressekonferenz

private one-on-ones are considered as the most valuable because of the "tailer-made" information

Analyst meeting with management, useful opportunity to discuss stragegy between analysts and management

Quarterly Analysts conferences, because of the f&f

"small cap" events (FY results including pipeline / develoment overview) in which you could go decepty into details not released during presentation (clinical study goal(s), timing, aso)

Detailed explanation on foreign markets, products, strategies

Analysts presentation of Italcementi: there were CEO, CFO, CTO and other members of the management which give us the chance to explore more in depth the business

Douglas Analyst conference FY 2004/05. Clear and structured presentation. All presentation material available in hard copy as well as in electronic format. Enough time for questions, Critical points were discussed in an open minded way. Possibility for

investors' days are quite often very useful when senior management does presentations and additional information is provided

## Hier schlummern Effizienzreserven...



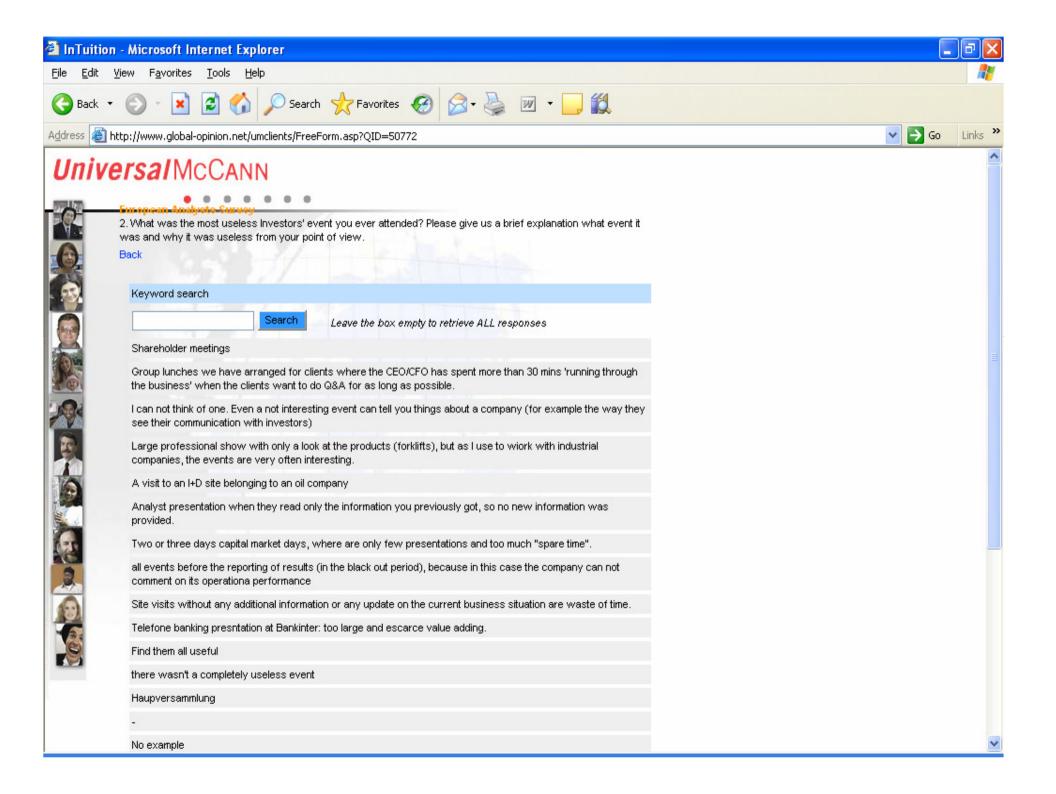
## Investor Relations Veranstaltungen, die Analysten als nutzlos bewerten:

(Offene Befragung, Nennungen kategorisiert, Reihenfolge nach Häufigkeit)

- Veranstaltungen ohne neue, zusätzliche Informationen
- Aktionärshauptversammlungen
- Unternehmenspräsentationen ohne ausreichende Produktinformationen
- Vorträge ohne genügend Zeit für Fragen und Antworten
- Fachvorträge auf F+E-Tagen



"...jede Veranstaltung sagt etwas aus, über das Unternehmen und seine IR" (Antwort eines / einer Befragten)





































Address Addres





→ Go



I can not think of one. Even a not interesting event can tell you things about a company (for example the way they see their communication with investors)

Large professional show with only a look at the products (forklifts), but as I use to wiork with industrial companies, the events are very often interesting.

A visit to an I+D site belonging to an oil company

Analyst presentation when they read only the information you previously got, so no new information was provided.

Two or three days capital market days, where are only few presentations and too much "spare time".

all events before the reporting of results (in the black out period), because in this case the company can not comment on its operationa performance

Site visits without any additional information or any update on the current business situation are waste of time.

Telefone banking presntation at Bankinter: too large and escarce value adding.

Find them all useful

there wasn't a completely useless event

Haupversammlung

No example

Annual Shareholders Meetings because there is rarely something new

some R&D day or annual presentation which are "overview" and do not go into details on a per product basis (patent, clinical studies timing ...)

Blue chip company presenting in front of international investors in french!

The last CC held by ERG: they read the slides of the presenation without giving any further details

Silicon Sensor Analysts Conference in 2001: There were only three analysts attending and the management was not able to answer their questions in an appropriate way. Instead it turned to be a marketing event ("Our sensors were already at the MIR space station" .....) Critical questions were rejected.

analyst meeting where no significant news were presented - it would have been less time consuming to listen in via phone/internet

# Was empfehlen Analysten für Ihre IR-Arbeit?



Informationen verbessern:
 Fakten statt Prosa erwartet

Transparenz erhöhen: Vergleichbarkeit gefordert

Pro-Aktiv sein: Persönliche Ansprache erwünscht

"Faszination Unternehmen" erzeugen: Kontakt vor Ort gefragt

Zugang zum Management herstellen: Direkter Draht notwendig

Gleichbehandlung anwenden: Fairness beansprucht

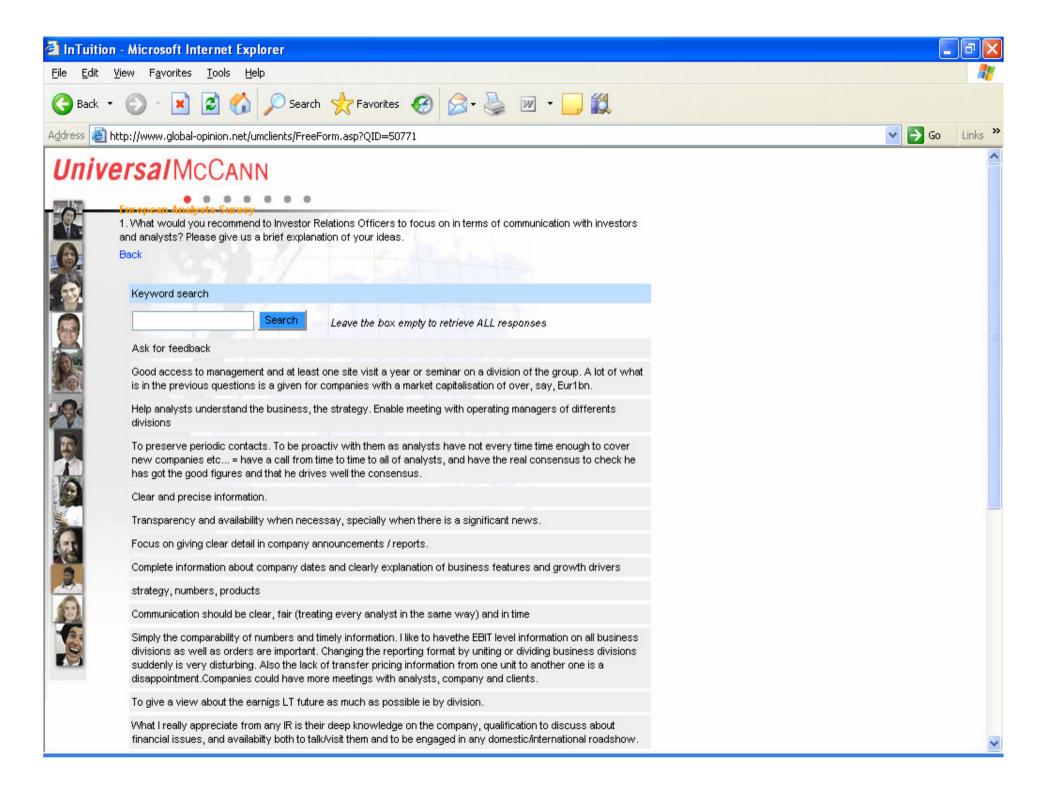
Wissen der IR-Verantwortlichen ausbauen: Diskussionspartner gesucht

Informationsflut verringern: "Weniger ist mehr" berücksichtigen



"Investor Relations beginnt im Kopf des Managements"

(Antwort eines / einer Befragten)



## InTuition - Microsoft Internet Explorer





File Edit View Favorites Tools Help

















































Clear and precise information.

Transparency and availability when necessay, specially when there is a significant news.

Focus on giving clear detail in company announcements / reports.

Complete information about company dates and clearly explanation of business features and growth drivers

strategy, numbers, products

Communication should be clear, fair (treating every analyst in the same way) and in time

Simply the comparability of numbers and timely information. I like to have the EBIT level information on all business divisions as well as orders are important. Changing the reporting format by uniting or dividing business divisions suddenly is very disturbing. Also the lack of transfer pricing information from one unit to another one is a disappointment.Companies could have more meetings with analysts, company and clients.

To give a view about the earnigs LT future as much as possible ie by division.

What I really appreciate from any IR is their deep knowledge on the company, qualification to discuss about financial issues, and availabilty both to talk/visit them and to be engaged in any domestic/international roadshow.

Presentation/Conference Call - These are always very useful with Trading Updates, results, and other significant event. Always useful to place speach on the website after presentation.

Drivers of sales and profitabilityStrategy on entering new markets and product categoryHow to gain amrket share

1. Medium term and longer term guidance in earnings so as to enable analysts to extrapolate current trends properly2. Justifications of deviations between current earnings and previous guidance or consensus

Investor Relatiosn starts in the heads of the management

Not to dilute informations into documents (annual reports are > 300 pages, power point presentation are often 30-50 pages, quarterly reports are 15-30 pages ...)

ongoing transparent reporting, comprehensive reporting

More information about the refeerence market

Providing regularly key figures in user friendly format (Excel, Power Point). Equal treatment of all analysts (and not dependent on size and power of the investment house) Availability before and after stock markets opening/ closure

Development of figures and strategic issues









#### II. Folgerungen für Ihre Investor Relations

## So punkten Sie bei Analysten



## Gute Investor Relations sind eine Frage von Inhalt, Dialog und Personal

#### Inhalt

- Klare und glaubwürdige Unternehmensstrategie
- Informative Unterlagen
- Realistische Prognosen vs. Aufzeigen von Perspektiven
- Schnelle Beseitigung erkannter Schwachstellen
- Fehlinformation durch Überinformation vermeiden

## **Dialog**

- Vertrauen ist eine zarte Pflanze
- Glaubwürdigkeit in guten und in schlechten Zeiten
- Kritische Analysten als wertvolle Hilfe betrachten
- Abtauchen in schwierigen Zeiten vermeiden
- Kontakte regelmäßig und aktiv pflegen

#### **Personal**

- Kompetenz, das Unternehmen nach außen zu vertreten
- Zugriff auf alle relevanten Daten
- Produkte, Märkte und Kunden verstehen
- Direkter Zugang zum Vorstand
- Investoren kennen
- Kommunikation auf Augenhöhe

#### II. Folgerungen für Ihre Investoren Relations

# Erfolgreiche Investor Relations ist kein Zufall



#### Bestandsaufnahme

### Ziele definieren

# Strategie entwickeln

### Umsetzung

Erfolgskontrolle Effizienzprüfung

- Derzeitige Investoren
- Identifizierung Klassifizierung Zielinvestoren
- Coverage
- Regionale Präsenz

- Zielsystem aufstellen
- Maßstäbe festlegen
- Prioritäten setzen
- Abstriche machen

- Equity Story verfeinern
- Strategieoptionen bewerten
- Ressourcen definieren
- Instrumente auswählen
- Zeitplan

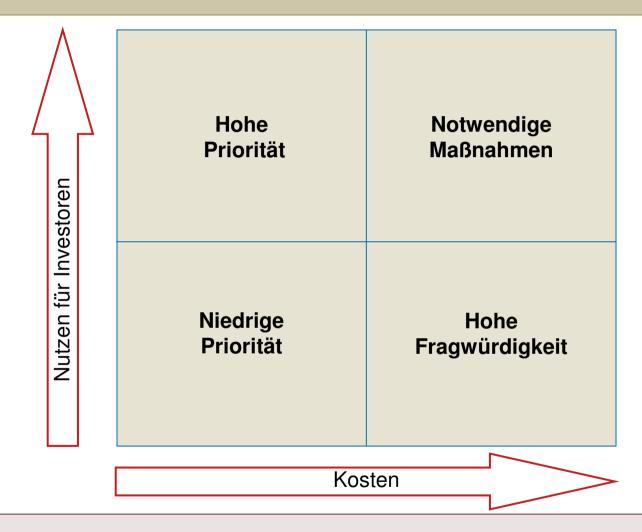
- Festlegung
   Arbeitsteilung
   zw. IR und
   Vorstand
- Detaillierung und Fortschreibung IR-Plan
- One-Voice-Policy sicherstellen

- Feststellung
   Zielerreichung
- Feststellung des Mittelund Ressourcen-Einsatzes
- Adjustierung IR-Strategie
- Regelmäßige Investorenbefragungen

## II. Folgerungen für Ihre Investor Relations

## Und wo stehen Sie?





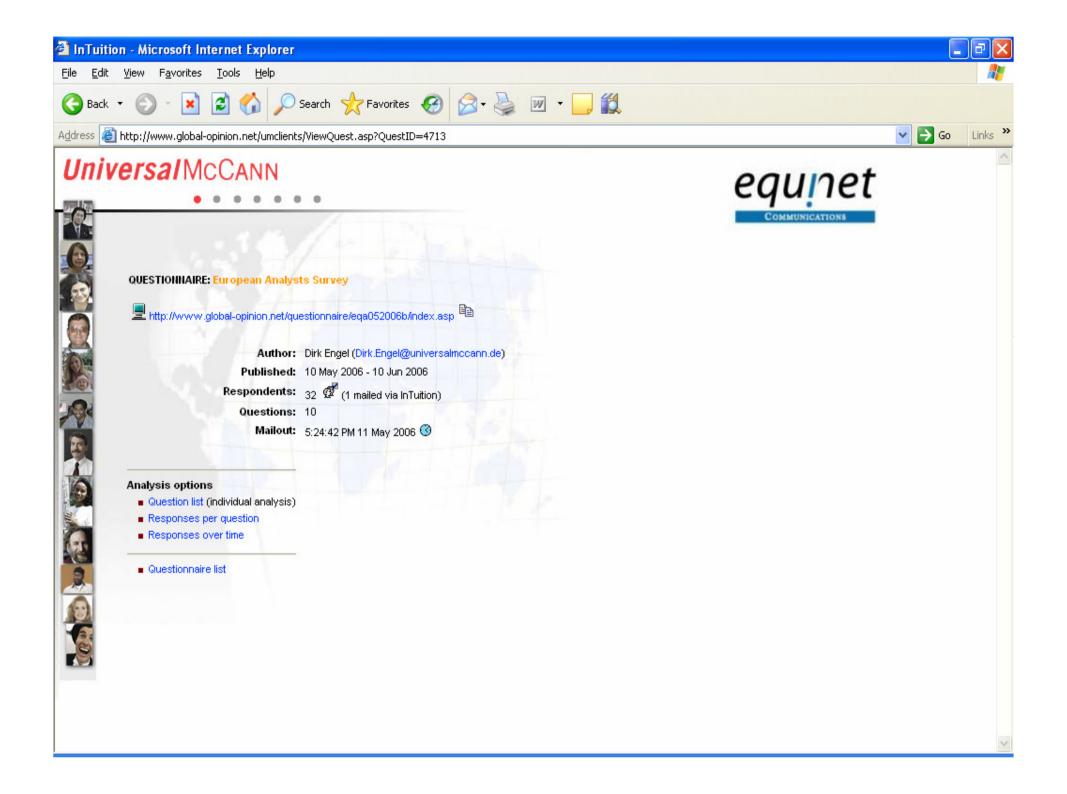
Jede einzelne IR-Maßnahme gehört auf den Prüfstand!

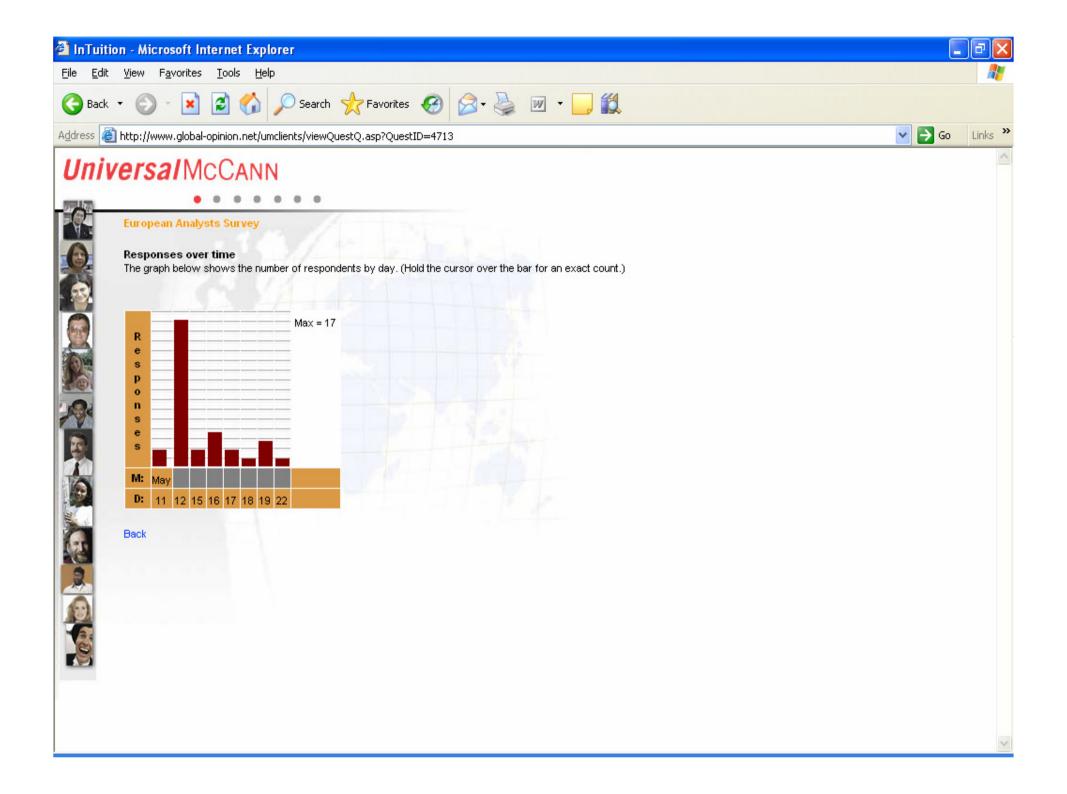
#### II. Folgerungen für Ihre Investor Relations

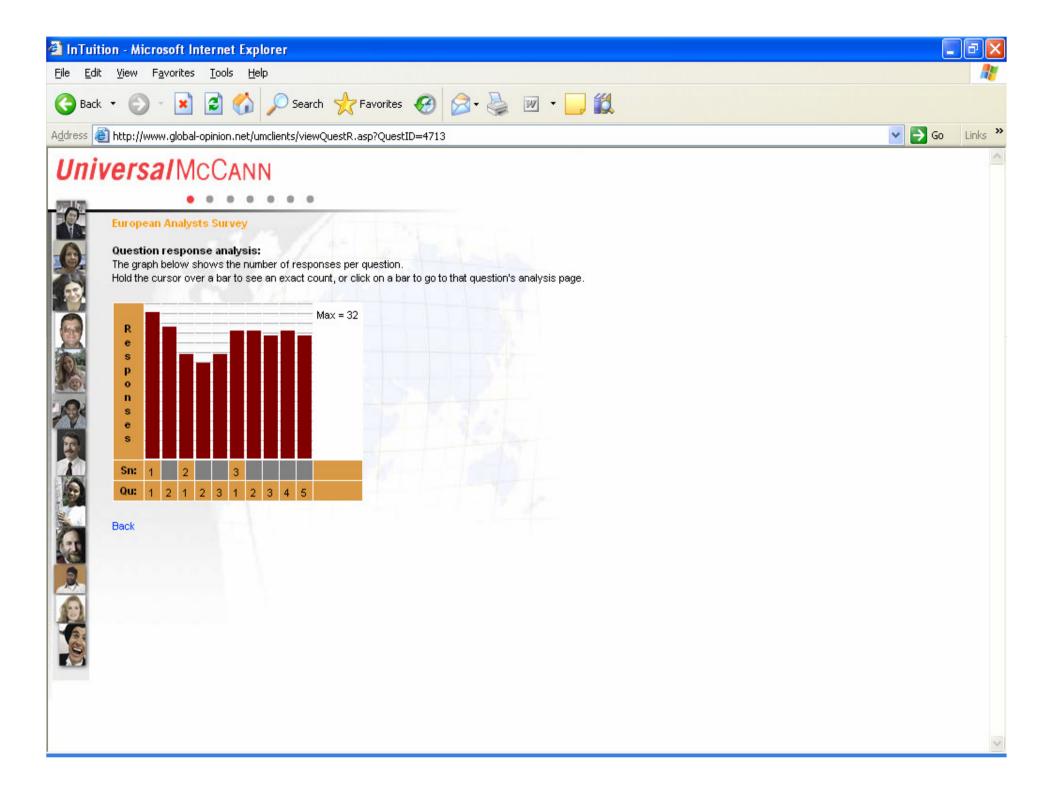
## 5 Gebote für effiziente Investor Relations

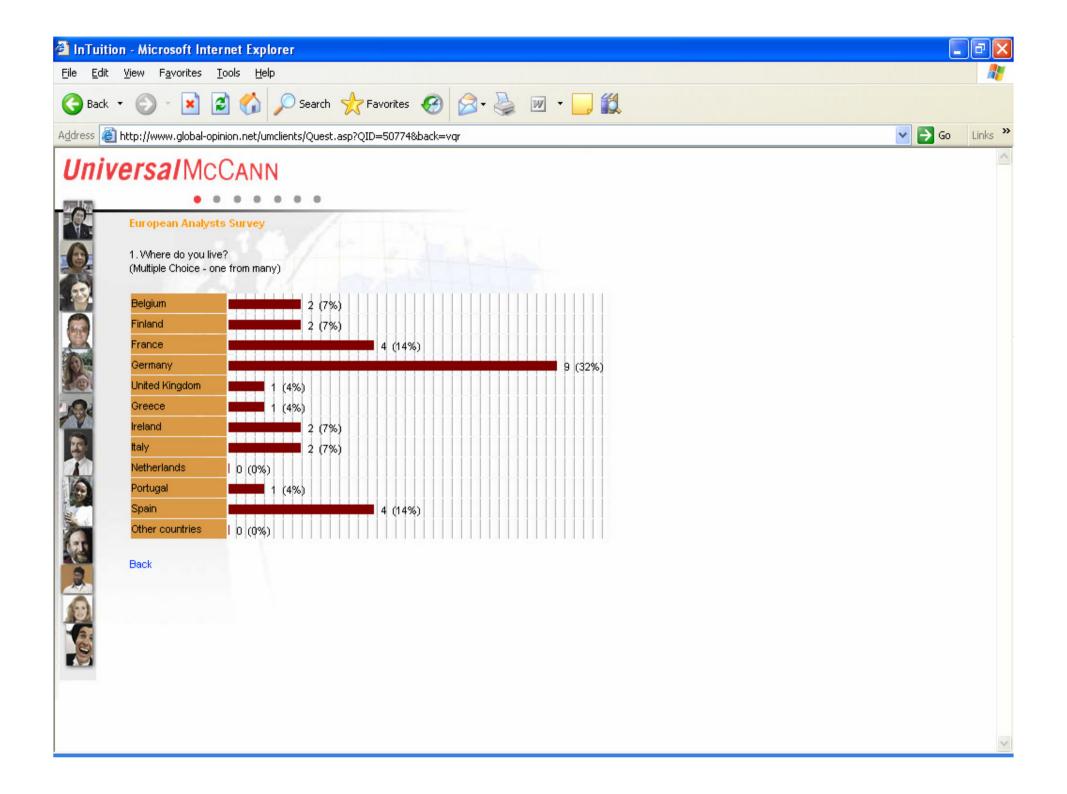


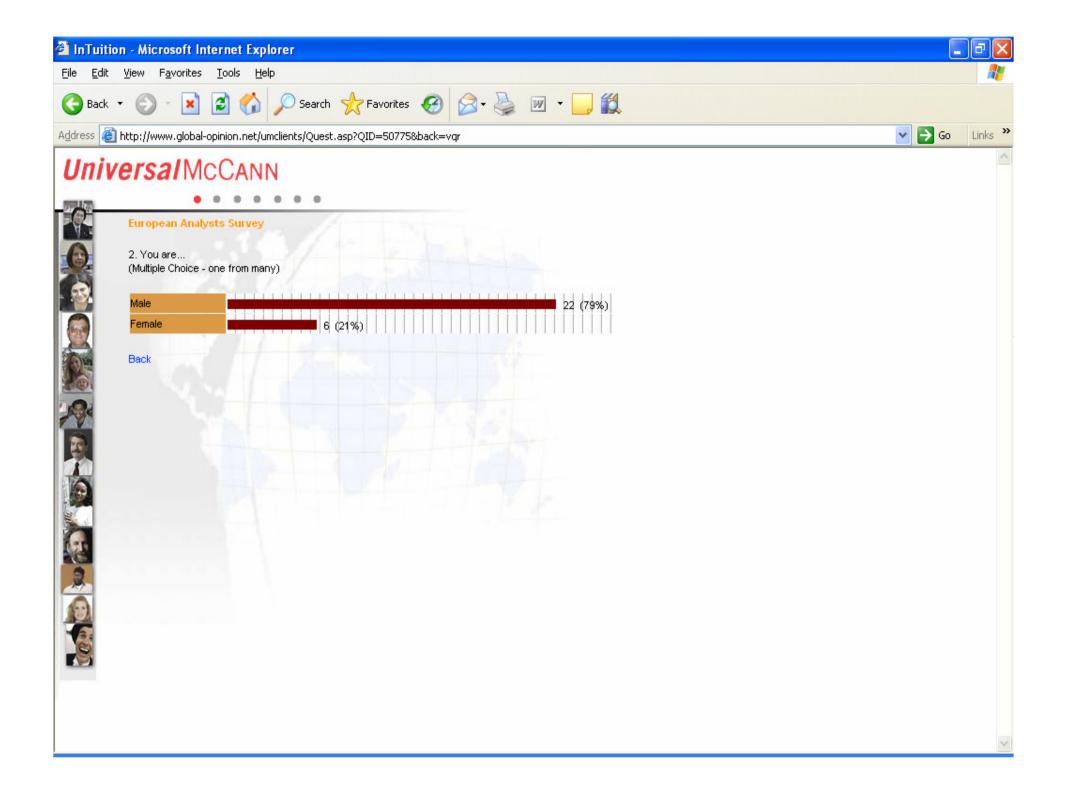
- Setzen Sie sich messbare Ziele und grenzen diese nach den jeweiligen Zeiträumen ab
- Setzen Sie sich Prioritäten
- Schärfen Sie Ihr Profil am Kapitalmarkt kontinuierlich und inhaltlich konsistent
- Konzentrieren Sie sich auf Multiplikatoren wie bspw. Analysten
- Überprüfen Sie den Erfolg auch durch regelmäßige Befragungen

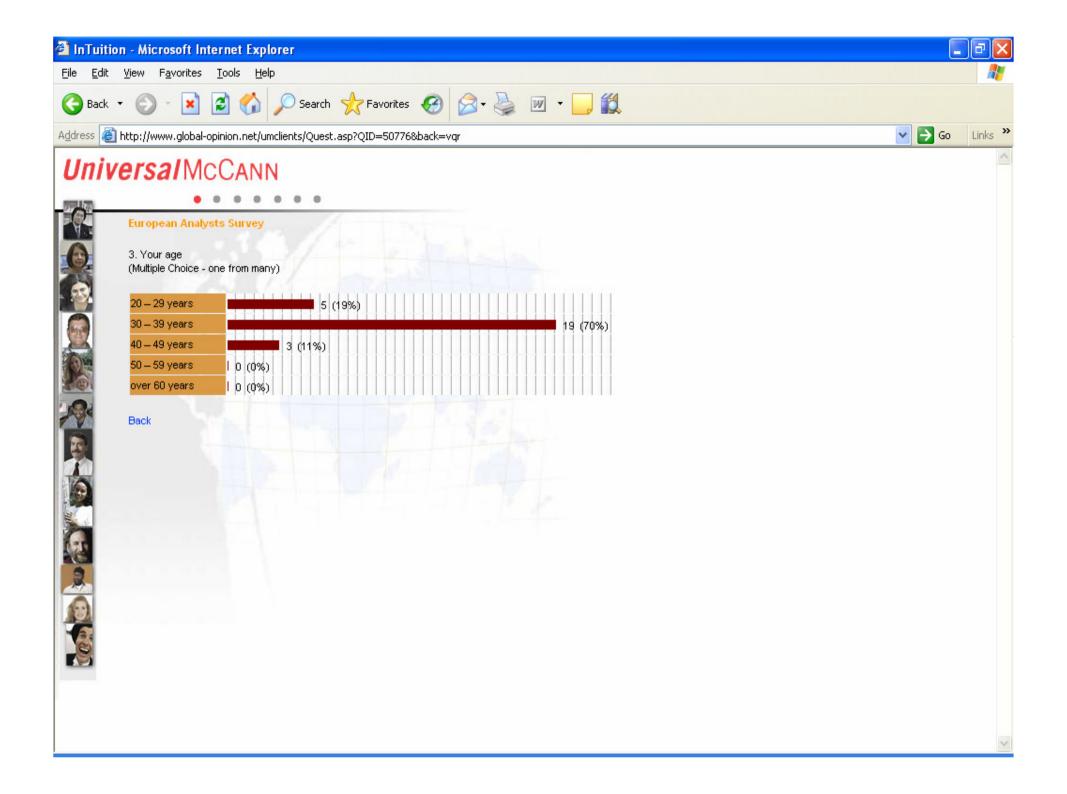


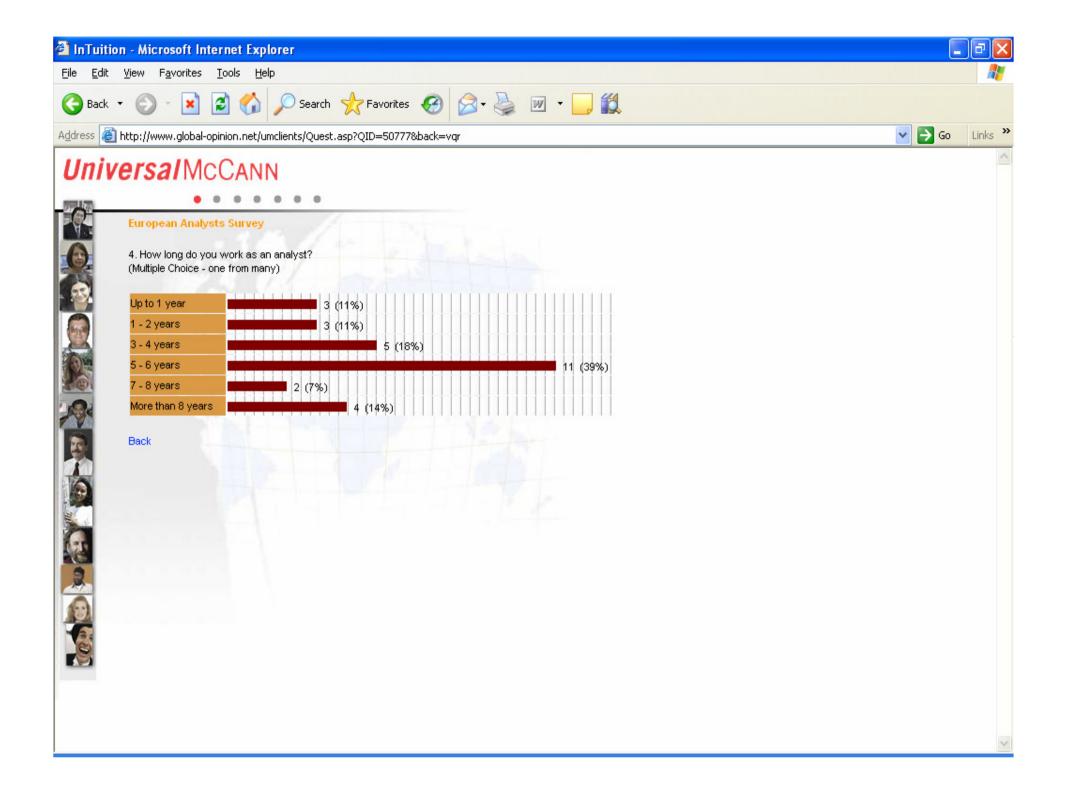


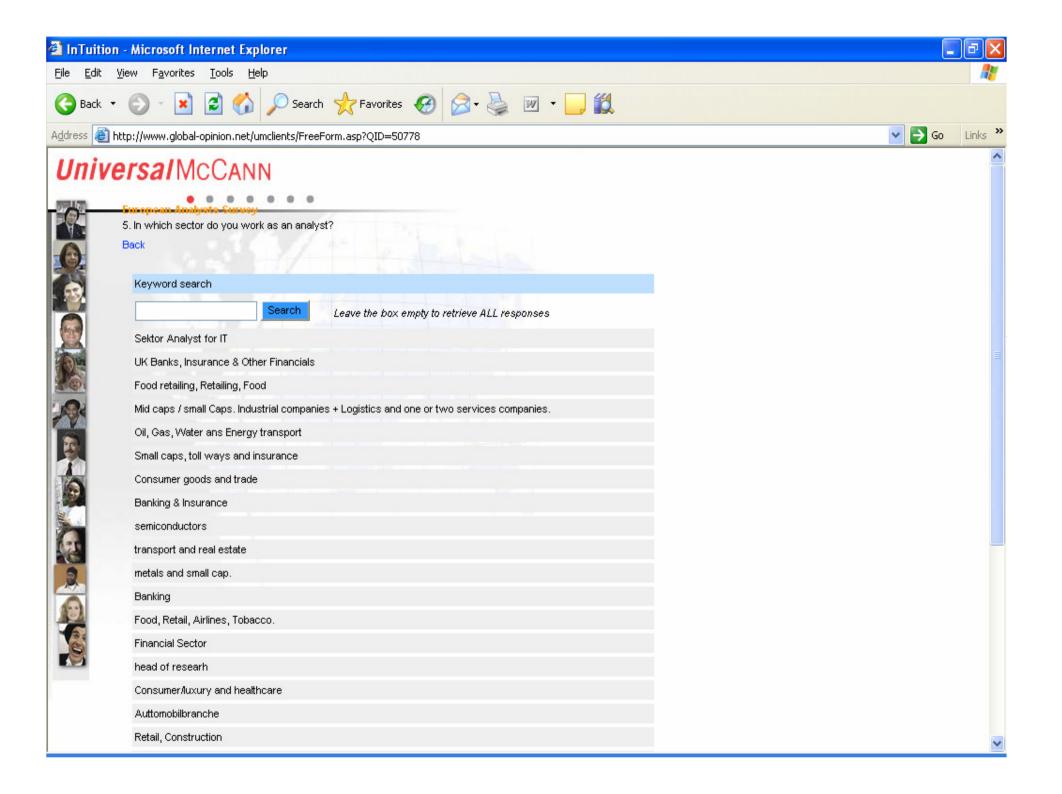


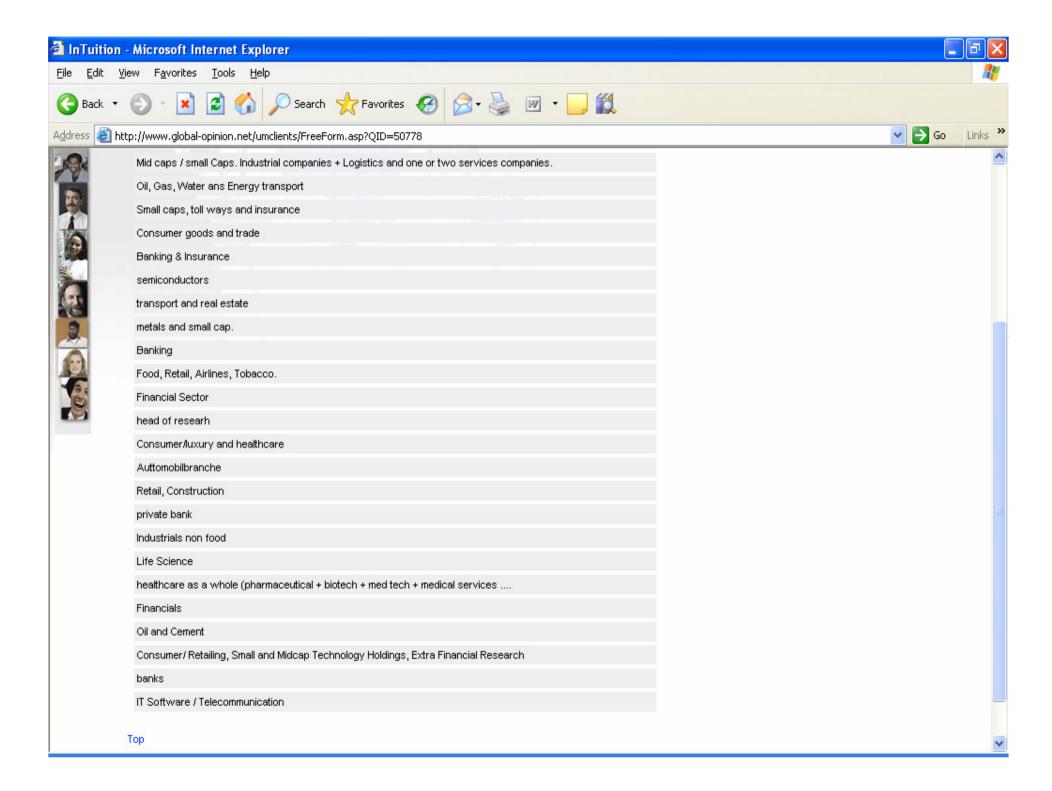
















Haben Sie Fragen zum Ergebnis der Befragung? Bitte rufen Sie uns an.

## **equinet Communications AG**

Gräfstraße 97

60487 Frankfurt am Main

Tel.: 069/5 89 97 - 311 Fax: 069/5 89 97 - 349

communications@equinet-ag.de www.equinet-communications.de

