

Investor Relations

Goodbye, leicht verdientes Geld

Inflation, Bankenstress und Konjunkturrückgang erweisen sich als globaler Stresstest für die Märkte – Weitreichende Auswirkungen auf die Anlagestrategie

Börsen-Zeitung, 17.6.2023
Auch in diesem Jahr spielt sich dasselbe Drama ab, das die Märkte schon 2022 in Atem gehalten hat: Zentralbanker geben sich alle erdenkliche Mühe, um die Inflation einzudämmen, ohne gleichzeitig die Finanzstabilität zu gefährden.

Dieser Balanceakt ist alles andere als ungefährlich, wie etwa die hohen Schwankungen bei britischen Staatsanleihen im vergangenen Jahr oder die Turbulenzen im Bankensektor in diesem Jahr deutlich gemacht haben. In der Tat hat sich das Zurückfahren der zuvor in Rekordhöhe gewährten geldpolitischen Anreize als globaler Stresstest für die Finanzmärkte erwiesen.

Wachstumserwartungen

Zwischenzeitlich gab es Hoffnung, dass sich die Weltwirtschaft vielleicht nicht gleich auf wundersame Weise erholt, aber dass doch zumindest einige der schlimmsten in den zurückliegenden Monaten befürchteten Folgen abgewendet werden können. Der Druck auf die Banken und die verschärften Kreditvergabebedingungen lassen uns diese Hoffnungen allerdings trügerisch erscheinen.

Es sind eben diese Faktoren, die uns in unserem Ausblick für das globale Wachstum bestärken. Damit liegen wir klar unter den Konsensschätzungen. Im Vergleich zu unseren Mitbewerbern sind wir insbesondere für die USA pessimistisch. Dort erwarten wir für das erste Quartal 2024 ein jährliches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von rund -1,5% – niedriger als alle Erwartungen, die andere Häuser Bloomberg mitgeteilt haben.

Für das Wachstum im Euroraum sind wir etwas optimistischer – unsere Erwartung für das erste Quartal 2024 ist zwar eine der niedrigsten, aber immerhin nicht die absolut niedrigste. Die Eurozone steht besser da als befürchtet, dank niedrigerer Energiepreise und staatlicher Unterstützungspakete, die den Druck von den Realinkommen nehmen. Aber genau wie in den USA glauben wir, dass auch hier ein nachlassender Kreditimpuls ein schwächeres Wachstum nach sich ziehen wird.

Die Herausforderung für die Zentralbanken besteht heute darin, die Finanzstabilität aufrechtzuerhalten und sich gleichzeitig einer hartnäckigen Inflation entgegenzustellen. In den USA kühlt sich zwar die Kerninflation ab, aber die Rückkehr zum Zielwert von 2% wird nur durch eine Rezession möglich sein. Die Kerninflation im Dienstleistungssektor bleibt nach wie vor hoch, was auf die anhaltende Anspannung auf dem Arbeitsmarkt zurückzuführen ist. Ähnlich sieht es im Euroraum aus. Hier sind die Verbraucher nach wie vor optimistisch, was ihre Beschäftigungsaussichten angeht. Gleichzeitig mangelt es im Dienstleistungssektor, in der Industrie und im Baugewerbe weiterhin an Arbeitskräften.

Generell schätzen wir die Mischung aus Wachstum und Inflation negativer ein als die Märkte. Die Zentralbanken werden nicht in der Lage sein, so schnell auf Anzeichen wirtschaftlicher Schwäche zu

reagieren, wie es sich die Märkte erhoffen. Zinssenkungen sind zwar möglich, aber erst, nachdem die Rezession die Situation auf den Arbeitsmärkten entspannt und den Inflationsdruck reduziert hat.

Wir können auch nicht ausschließen, dass die deutlich angehobenen Zinsen größere Verwerfungen an den Finanz-

in unseren letzten Veröffentlichungen haben wir immer wieder betont, dass Volatilitätsschübe wahrscheinlich die einzige Konstante sind, auf die Anleger sich in diesem Jahr verlassen können. Diese Volatilität hat taktische Möglichkeiten eröffnet und wird es auch weiterhin tun.

Angesichts unserer düsteren Einschätzung der makroökonomischen Aussichten bleiben wir jedoch insgesamt bearish gegenüber Risikoanlagen. Da sich die Inflation als hartnäckiger erweisen dürfte als erhofft und da das ohnehin recht grobe Instrument der Zinserhöhungen nur mit deutlicher Verzögerung wirkt, werden die Unternehmensgewinne in zu erwartenden Abschwung wahrscheinlich leiden – und das unabhängig davon, ob die wirtschaftliche Landung eher weich oder hart ausfällt. Deshalb sind wir nach wie vor der Meinung, dass es für Anleger im weiteren Verlauf des Jahres bessere Einstiegsmöglichkeiten in Risikoanlagen geben wird als aktuell.

Was bringt die Zukunft? Die Pandemie und der Einmarsch Russlands in der Ukraine haben zwei wichtige Trends noch beschleunigt, von denen wir erwarten, dass sie die Investment-Landschaft in den

kommenden Jahren prägen werden. Der erste ist der Übergang zu einer multipolaren Welt, die die Vorteile der Globalisierung, die in den vergangenen 30 Jahren erzielt wurden, zu untergraben droht. Der zweite ist das wachsende Bedürfnis, zuverlässige Energiequellen zu sichern – und gleichzeitig den Übergang zu einer emissionsarmen Welt zu vollziehen.

Geringere Expansion

Unsere jüngsten Untersuchungen deuten zwar darauf hin, dass dieser Übergang erschwinglicher geworden ist. Trotzdem müssen wir die Investitionen noch erheblich steigern, um bis 2050 das Ziel der Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Auch Metalle und Mineralien müssen dabei eine zentrale Rolle spielen.

Aus all diesen Gründen sehen wir die Märkte vor geringerem Wachstum, höherer Inflation, durchweg höheren Anleiherenditen und niedrigeren Aktienrenditen – es sei denn, wir erleben ein Produktivitätswunder. Ein offensichtlicher Kandidat dafür ist die Einführung der KI-Technologie (KI steht für künstliche Intelligenz).

Daher sind wir der Meinung, dass die Anleger ihre grundsätzliche Haltung ändern sollten, und zwar weg von einer Jagd auf Wertzuwachs in einer Welt des leichten Geldes. Vielmehr sollten wir uns darauf konzentrieren, Kapital in Unternehmen zu investieren, die die globale Energiewende vorantreiben, die Produktion ins Ausland verlagern, für stabile Lieferketten sorgen und die globale Sicherheit erhöhen.

Und wenn wir kurz- oder sogar mittelfristig keine Rückkehr zu quasi unbeschränkter Liquidität und niedriger Inflation erleben, bedeuten die daraus resultierenden höheren Anleiherenditen zumindest, dass Anleger bei festverzinslichen Wertpapieren eine Rendite erwarten können, die über den langfristigen Inflationserwartungen liegt. Darüber hinaus sollten Anleihen, anders als im Jahr 2022, einen Performance-Puffer für Multi-Asset-Portfolios bieten, wenn das Rezessionsrisiko steigt.

Diversifizierung bleibt deshalb unserer Meinung nach auch in den kommenden Jahren ein wichtiger Bestandteil des Instrumentariums von Anlegern – sowohl während des aktuellen Stresstests für die Märkte als auch in der Folgezeit.



Sonja Laud

Chief Investment Officer bei Legal & General Investment Management (LGIM)

märkten nach sich ziehen. Die Zentralbanken würden wahrscheinlich auf schwerwiegende Folgen reagieren, aber bis dahin dürften die Finanzmärkte bereits namhaften Schaden genommen haben.



PALFINGER

MÄRKTE VERÄNDERN SICH. UND DAS TUN WIR AUCH.

Der ewige Kampf zwischen Bulle und Bär betrifft auch die Aktionäre von PALFINGER. Gegen das Auf und Ab der Märkte ist zwar kein Kran gewachsen, aber wir verfolgen eine klare Strategie für nachhaltiges Wachstum. Zudem arbeiten wir dank unserer GLOBAL PALFINGER ORGANIZATION (GPO) immer fokussierter, effizienter und koordinierter – und sehen uns so bestens für die Zukunft gerüstet. Mehr auf www.palfinger.ag

INHALTSVERZEICHNIS

Goodbye, leicht verdientes Geld
Sonja Laud Seite 1

„Ein Gespräch ist mehr wert als tausend Likes“
Im Interview: Dr. Sebastian Hirsch Seite 2

Nutzen der Börsennotiz mit IR erhöhen und ausbauen
Dr. Martin Steinbach Seite 2

Gemeinsame Offensive für den Kapitalmarkt
Dennis Weber und Kay Bommer Seite 3

US-Investoren stützen den krisengeschüttelten Dax
Frederik Frank und Patrick Tobias Seite 3

ESG, Equity Capital Markets und Investor Relations
Roger Barb Seite 4

IM INTERVIEW: SEBASTIAN HIRSCH

„Ein Gespräch ist mehr wert als tausend Likes“

Der Grenke-CEO und -CFO über Disruption und Innovation – Zu einem der digitalsten Unternehmen der Finanzbranche werden

Börsen-Zeitung, 17.6.2023

Disruption ist das Schlagwort auf der diesjährigen DIRK-Konferenz. Wann ist für Sie etwas disruptiv?

Meiner Meinung nach wird der Begriff Disruption heute inflationär gebraucht – oft als Etikett zur Dramatisierung, denn das steigert die Aufmerksamkeit. Das hat aber auch dazu beigetragen, dass das Wort gefühlt leicht negativ belegt ist. Im Kern bedeutet Disruption ja Veränderung oder vielmehr Verdrängung durch Innovation. Und dass nichts so beständig ist wie der Wandel, das wusste schon Heraklit vor zweieinhalbtausend Jahren. Auch die Erfindungen des Rades und des Bargelds waren disruptiv.

Also alter Wein in neuen Schläuchen?

Ja – mit einem wichtigen Unterschied: Neu ist eher die Geschwindigkeit, mit der echte und auch scheinbare Innovationen auf uns alle in allen Bereichen einprasseln. Das müssen wir lernen zu akzeptieren und Strategien zur Bewältigung entwickeln.

Aber Sie halten nicht jede Innovation gleich für disruptiv?

Ich möchte nicht jeder Innovation dieses Potenzial zuschreiben – ganz genau! Ich denke, die Wirkmächtigkeit ist das entscheidende Kriterium und vor allem muss die Innovation eine bestehende Technik oder Handlungsweise wirklich ablösen. Amazon, Facebook, Microsoft, Apple und die üblichen Verdächtigen der Tech-Branche haben die Gesellschaften rund um den Erdball in einem Umfang, in einer Tiefe und in einer Geschwindigkeit verändert, wie nie zuvor. Das war disruptiv.

Auch bei Grenke?

Ja, seit mehr als vier Jahrzehnten nutzen wir immer die aktuell besten verfügbaren Technologien. Heutzutage sind es internetbasierte Anwendungen und auch künstliche Intelligenz. Vor ein paar Wochen sind wir bei Miete24 eingestiegen mit der Option zur vollständigen Übernahme. Das ist eine sehr erfolgreiche Plattform mit einer innovativen Plug-and-Lease-Software, die wir weltweit ausrollen wollen.

Was wollen Sie mit dieser Akquisition erreichen?

Meine Vision ist, Grenke zu einem der digitalsten Unternehmen der Finanzbranche zu machen. Und für unsere Kunden soll Leasing mit uns so einfach und selbstverständlich werden wie ein Girokonto. Im B2B-Bereich werden wir mit Miete24 diesem Ziel technisch einen großen Schritt näherkommen. Das Potenzial ist enorm. Denn die Nachfrage nach intelligenten Finanzierungslösungen anstelle des Kaufs – egal ob Leasing oder Miete – wächst vor allem im Small-Ticket-Segment seit Jahren stetig. In verunsicherten Zeiten wie diesen – Stichworte Konjunkturrisiken, Inflation, steigende Zinsen, ein Krieg mitten in Europa – ist Leasing eine schlaue Alternative. Das gilt für die gesamte Branche.

Wieso ist das der Fall?

Weil Sie beim Leasing das Objekt nicht kaufen, das macht ja der Leasinganbieter, also zum Beispiel Grenke. Der Leasingnehmer spart sich den Kauf und muss sich in der Folge auch nicht mit Abschreibungsregeln oder anderen Bilanzierungsfragen plagen. Außerdem sparen sich die Kunden, bei uns sind das vor allem kleine und mittlere Unternehmen, ihre kostbare Liquidität. Und schließlich: Am Ende der Laufzeit gibt der Leasingnehmer das Objekt einfach an uns zurück und least sich ein neues, modernes Gerät – wenn es ihm wichtig ist, technologisch auf dem neuesten Stand zu sein. So können Unternehmer sich voll und ganz auf das Wichtigste konzentrieren, nämlich auf ihr operatives Geschäft.

Sie sind seit fast 20 Jahren bei Grenke, aufgestiegen vom Mitarbeiter im Treasury zum Vorstandsvorsitzenden. Vor Ihrer Ernennung zum CEO waren und aktuell sind Sie es noch in Personalunion Finanzvorstand. Wie fühlt man sich in so einer ungewöhnlichen Doppelrolle?

Gut. Sehr gut sogar. Ich gebe alles für dieses Unternehmen und die Menschen, die dort arbeiten. Ich habe die Verantwortung immer genossen, allerdings empfinde ich auch nach wie vor großen Respekt davor. Das Vertrauen in mich ist meine stärkste Motivation. Faktisch übe ich die Doppelrolle schon seit Dezember vergangenen Jahres aus. Vor allem die zeitliche



Sebastian Hirsch

Belastung hat sich noch einmal deutlich erhöht. Aber das werde ich meiner Familie nur noch eine absehbare Zeit zumuten müssen, da wir bereits meinen CFO-Nachfolger mit Hochdruck und Sorgfalt einarbeiten.

Als Finanzvorstand waren Sie im Auge des Orkans als Grenke im September 2020 Opfer einer Short-Attacke wurde. War das eine disruptive Erfahrung für Sie?

Auf jeden Fall. Für mich persönlich und auch für das Unternehmen. Aber das Kapitel ist abgeschlossen.

Was haben Sie daraus gelernt?

So viel, dass ich darüber ein Buch schreiben könnte. Oder eine spannende Netflix-Serie. Aber jetzt noch nicht. Im Ernst: Jedes börsennotierte Unternehmen sollte prophylaktisch einmal anhand einer Checkliste sehr genau prüfen, ob es als Ziel einer Short-Attacke infrage kommt. Wenn das Risiko, aus welchen Gründen auch immer, nicht ausgeschlossen werden kann, dann ist Vorbeugen das beste Gegenmittel. Ansonsten wird es hart. Sie können den Ernstfall vermutlich nicht wirklich trainieren, aber Sie können sich bestmöglich vorbereiten. Es ist dann wie beim Elfmeterschießen, da ist es auch gut zu wissen, dass elf Meter verdammt viel sein können und dass das Tor sehr klein werden kann. Wenn Sie einen klaren Ablauf vor Augen haben, schafft das Ordnung und Ruhe. Am Ende brauchen Sie in jedem Fall die richtige Intuition, müssen entscheiden und etwas Glück gehört auch immer dazu.

Soll das heißen, man kann sich nicht gegen eine Short-Attacke wehren?

Sie können sich vorbereiten und versuchen sich auf die Situation einzustellen. Auf jeden Fall sind die Waffen ungleich verteilt. Es geht in erster Linie um Kommunikation. Das heißt in einer Phase, in der Sie am liebsten 48 Stunden Ruhe und Zeit für die Analyse hätten, sind Sie gezwungen zu sprechen. Denn man kann bekanntlich nicht nicht kommunizieren.

Warum sind Short-Seller überhaupt erfolgreich?

Einmal abgesehen von den harten Fakten fußt das Geschäftsmodell der Short-Seller am Ende auf der Zerstörung von Vertrauen. Kommunikationskanäle wie Twitter beschleunigen die Informationsverbreitung massiv. Vor allem, wenn offensichtliche Lügen dabei sind, dann spüren Sie die Ungleichheit sehr schnell sehr deutlich. Mein Team hat relativ rasch aus einer konstruktiven Wut heraus agiert, Gott sei Dank, denn das hat uns angetrieben und Kräfte entfaltet. Dennoch schürt diese Asymmetrie monatelange Unsicherheit bei den Aktionärinnen und Aktionären.

Sie haben es trotzdem geschafft und dafür hat Grenke kürzlich sogar den PR-Preis des Jahres bekommen.

Zumindest ein weiteres Indiz dafür, dass wir im Rahmen unserer Möglichkeiten nicht alles falsch, vielleicht sogar vieles richtig gemacht haben. Diese Wertschätzung ist vor allem für das Team ein toller Abschluss dieser schwierigen Zeit.

Sie haben Investor Relations vor sechs Jahren übernommen. Welches sind aus Ihrer Sicht die schwerwiegendsten Veränderungen seither?

Vor allem die technischen Implikationen sind entscheidend. Auch in der IR hinter-

lässt das Internet seine Spuren. Die Kommunikation ist dadurch globaler, schneller und sozialer geworden. Vor allen Dingen werden Statements, Berichte und Aussagen aber auch von Maschinen ausgewertet. Sprachliches Fingerspitzengefühl ist daher ganz wichtig. Außerdem tauchen immer wieder Modeerscheinungen auf und manchmal auch extrem starke Trends, nicht nur bei sprachlichen Veränderungen. ESG (Environment Social Governance) beispielsweise ist kein Modethema, sondern wird IR noch lange prägen – bis es so normal ist wie eine Kapitalflussrechnung.

Worauf müssen sich die IR-Verantwortlichen in naher und ferner Zukunft einstellen?

Vor allem wird, erst recht in schwierigen Phasen, ihre Agilität gefordert sein. Also ihre Fähigkeit, sich rasch und angemessen auf Neues einzustellen. Die digitale Mechanisierung wird auch vor IR nicht haltmachen. Bots im Aktienhandel und Chatbots für die Beantwortung häufiger Fragen von Aktionären sind erst der Anfang.

Was erwarten Sie von künstlicher Intelligenz (KI)?

KI wird viele Aufgaben übernehmen, automatisieren oder auch komplett verändern – und zwar auf beiden Seiten: Bei Unternehmen, die Kapital suchen, und bei Analysten und Investoren, welche die Kennzahlen-Kolonnen und Aussagen der CEOs und CFOs interpretieren und durchleuchten müssen. Allerdings ist meine Meinung auch: Ein Gespräch mit wichtigen Investoren, Bankern oder Analysten wird – vielleicht bis in alle Ewigkeit – mehr wert sein als tausend Likes.

Das Interview führte Claudia Weippert-Stemmer.

Nutzen der Börsennotiz mit IR erhöhen und ausbauen

Wichtiger Wertbeitrag rund um die Strategieoption Kapitalmarkt

Börsen-Zeitung, 17.6.2023

Gute Ideen brauchen Kapital: Der Zugang zu Kapital ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor und Grundvoraussetzung für Wachstum, Innovation und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Häufig sind allerdings interne oder andere Finanzierungsquellen erschöpft. Für viele Unternehmen kann daher die Strategieoption Börse ein Weg sein, um ihre Finanzierungsstruktur zu optimieren und ihren finanziellen Spielraum zu erweitern.

Die Finanzierung – sei es durch die Ausgabe von Aktien oder durch den Börsengang auf Zeit über die Emission einer Anleihe – stellt das Unternehmen auf eine breitere Kapitalbasis. Dabei bietet der einmal erschlossene Kapitalmarktzugang eine Reihe von Chancen in der Finanzierung und kann zu einem stetigen Mehrwert für das Unternehmen führen. Sowohl beim Börsengang als auch in der Zeit danach hat die Investor-Relations-(IR)- und Finanz-Disclosure-Funktion eine große Bedeutung bei der Erschließung und fortlaufenden Nutzung der Vorteile einer Börsennotiz.

Weniger gelistete Unternehmen

In den vergangenen zwei Jahrzehnten ist jedoch die Zahl gelisteter Unternehmen an vielen internationalen Börsenplätzen zurückgegangen. Im Jahr 2000 waren beispielsweise an der Frankfurter Wertpapierbörse noch 989 Unternehmen gelistet. In den darauffolgenden Jahren ist die Anzahl der gelisteten Unternehmen stetig gesunken. Erst die Einführung des Entry Standard als Teilsegment des Open Market brachte in den Jahren 2005 bis 2007 neuen Schwung, und eine ganze Reihe von Unternehmen wagte den Gang aufs Parkett.

Seit dem Jahr 2008 sank die Zahl börsennotierter Unternehmen erneut – auf aktuell 467. Damit halbierte sich die Zahl gelisteter Unternehmen seit dem Jahr 2000. Dies kann verschiedene Gründe haben, etwa Delistings im Rahmen von Übernahmeaktivitäten, Fusionen oder Insolvenzen. Zudem zogen sich viele ausländische Emittenten – häufig auch Dual Listings – von der Frankfurter Wertpapierbörse zurück: Lag ihre Zahl im Jahr 2000

noch bei 245, waren es Anfang 2023 nur noch 50.

Die IPO-Aktivitäten (IPO steht für Initial Public Offering) im Primärmarkt konnten den Rückgang der Börsennotierungen infolge von Delistings nicht ausgleichen. Die Gründe sind vielfältig: Die zunehmende Kapitalmarktregulierung



Martin Steinbach

Partner bei EY

machte Börsengänge für viele Unternehmen unattraktiv, gleichzeitig strebten deutsche Unternehmen an ausländische Börsen. Zudem überstiegen häufig die Kosten des Being Public den angestrebten Nutzen. Und hier hakt es recht häufig. Nachdem einmal der Gang an die Börse geschafft ist, kümmern sich viele Unternehmen nicht genügend darum, die Vorteile des Being Public auch zu nutzen. Dabei könnten die Investor-Relations-Profession und aktive IR-Funktionen einen wichtigen Beitrag leisten, wenn es darum geht, den Nutzen der Börsennotiz zu erhalten und auszubauen.

Das zeigt eine gemeinsame Studie des DIRK und EY. Eine aktive IR beziehungsweise Fixed-Income-IR bei der Finanzierung mit Aktien oder Anleihen spielt eine wichtige Rolle in der Kapitalakquisephase, aber auch in der Zeit danach. Sie kann entscheidend zum Erhalt der einmal mit dem Marktzugang gewonnenen Kapitalmarktvorteile beitragen, für ein ausgewogenes Kosten-Nutzen-Verhältnis sorgen und den Wertbeitrag der Börsennotiz fördern.

Unabhängig davon, ob der Kapitalmarkt durch Eigen- oder Fremdkapitalinstrumente in Anspruch genommen wird – die eigene Aktie oder Anleihe wird an der

Fortsetzung auf Seite 4

HV-Management ganz persönlich.

Wir organisieren seit über 20 Jahren Haupt- und Gesellschafterversammlungen. In Präsenz, virtuell und hybrid. Von A bis Z.

Sprechen Sie mich und mein Team an:

+49 (0) 2202 23569 0

hauptversammlung@aaa-hv.de

www.aaa-hv.de

AAA HV Management GmbH
Elke Strothmann, Geschäftsführerin
Am Stadion 18-24
51465 Bergisch Gladbach

AAA HV MANAGEMENT

Gemeinsame Offensive für den Kapitalmarkt

Es ist Zeit, wieder verstärkt in das Equity-Research zu investieren, um sich rechtzeitig im Wettbewerb zu positionieren

Börsen-Zeitung, 17.6.2023

Die gezielte Allokation von Finanzkapital in die effizientesten Verwendungen bestimmt in einer Marktwirtschaft wesentlich das künftige Einkommensniveau und mögliche Verteilungsspielräume. Die Investor Relations (IR) der Unternehmen spielen in diesem Mechanismus eine nicht

Pensionsfonds, Fondsgesellschaften, etc. – hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert: Die Anlagevolumina sind dynamisch gewachsen, Indexfonds und Exchange Traded Funds (ETFs) befinden sich auf dem Vormarsch, Algorithmen und künstliche Intelligenz nehmen immer mehr Einfluss auf den Investmentprozess,

der Kapitalmärkte. Viele dieser Entwicklungen sind erklärlich oder verfolgen jeweils nachvollziehbare Ziele. In Summe jedoch müssen alle Akteure gemeinsam darauf achten, die Funktions- und Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Kapitalmärkte nicht zu gefährden.

Investoren in der Pflicht

Manche Investoren haben sich in den vergangenen Jahren etwas von den Unternehmen entfernt, an denen sie Anteile halten. Eine mangelnde Vertretung vor allem internationaler Adressen bei deutschen Hauptversammlungen verringert jedoch die Teilnahmequoten und steigert die Gefahr von Zufallsmehrheiten, die weder im Interesse der Unternehmen noch der Investoren liegen. Oftmals sind antiquierte und kaum digitalisierte Prozesse zur Stimmabgabe dafür verantwortlich. Teilweise werden Aktien aber auch verliehen, um die kurzfristige Rendite zu steigern, so dass sie nicht mehr abgestimmt werden können. Oder Investoren, insbesondere Hedgefonds, konzentrieren schlicht alle Ressourcen darauf, kurzfristige Tradingchancen zu nutzen anstatt ihrer Rolle als Eigentümer verantwortungsvoll gerecht zu werden.

Auch sollten sich Investoren kritisch mit den Abstimmempfehlungen der großen Stimmrechtsberater auseinandersetzen. Dazu gehört, auch die Sichtweise der Emittenten einzuholen. Ärgerlich ist in dem Zusammenhang, dass die Empfeh-

lungen der Stimmrechtsberater den Emittenten immer öfter nur bei Abschluss teurer Abo-Modelle zur Verfügung stehen, vor allem wenn die Unternehmen die Möglichkeit bekommen möchten, ihre eigene Sichtweise gegenüber den Investoren aufzuzeigen. Die Unternehmen wünschen sich aktive (nicht aktivistische) Aktionäre, die einerseits die treuhänderische Verantwortung gegenüber ihren Kunden wahrnehmen und sich andererseits auf einen kontinuierlichen und direkten Dialog mit den Emittenten einlassen.

Gerade für kleine und mittelgroße Unternehmen, die die Mehrzahl der DIRK-Mitgliedsunternehmen stellen, sind der Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle und der Austausch mit Analysten und Investoren als Impulsgeber für die eigene Weiterentwicklung sehr wichtig. Diese Unternehmen fallen aber mehr und mehr – teils aus rein wertpapiertechnischen Gründen – aus dem Universum der Assetmanager. Das erschwert auch die Exits der Venture-Capital- und Private-Equity-Branche. Aber: Gewinnt in Zeiten steigender Zinsen, multipler Krisen und technologischer Umbrüche nicht gerade das Stock-Picking gegenüber dem Index-Investment an Attraktivität?

Equity-Research unter Druck

Um die Jahrtausendwende standen in Deutschland schätzungsweise 1.000 Finanzanalysten bei Banken und Brokern in Lohn und Brot, die aktuelle Zahl dürfte unter 200 liegen. Damit einher geht auch

eine sinkende Qualität des Researchs – allein schon dadurch verursacht, dass ein Analyst häufig eine von ihm nicht seriös zu bearbeitende, übergroße Anzahl von Unternehmen zu covern hat.

Übrigens: Auf der Jagd nach Provisionen extreme Kursziele oder spekulative Verkaufs-Empfehlungen herauszugeben, unterminiert auf Dauer die Glaubwürdigkeit des Equity-Researchs und macht es sehr schwierig, einen sachgerechten Konsensus abzuleiten, der doch für die Erwartungsbildung der Anleger wie des Unternehmensmanagements von großer Bedeutung ist.

Auch aus kapitalmarktrechtlicher Sicht sind repräsentative und sorgfältig gepflegte Konsensschätzungen sehr wichtig, schließlich hängt die Abschätzung, ob eine Insiderinformation vorliegt, oftmals von ihnen ab. Auch hier sind die kleinen und mittleren Unternehmen besonders betroffen, die von Banken und Brokern oftmals aufgrund geringer Erlöspotenziale in Verbindung mit stetig gesunkenen Handelskommissionen nicht mehr geocvert werden. Leider hat sich in diesem Zusammenhang das Auftragsresearch nicht durchgesetzt, was weniger an der Qualität als an der mangelnden Vertriebskraft liegt. Die Ertragslage der Banken und Broker hat sich mittlerweile deutlich verbessert. Wäre es jetzt nicht an der Zeit, wieder verstärkt in das Equity-Research zu investieren, um sich im Wettbewerb frühzeitig zu positionieren?

Fortsetzung auf Seite 4



Dennis Weber

Leiter Investor Relations der Deutschen Lufthansa und Präsident des DIRK – Deutscher Investor Relations Verband



Kay Bommer

Geschäftsführer des DIRK – Deutscher Investor Relations Verband

zu unterschätzende Rolle. Sie schaffen ein hohes Maß an Transparenz als Grundlage für die Anlageentscheidungen der Investoren. Die Investor Relations in Deutschland haben sich seit den 1990er Jahren professionalisiert und bewegen sich auf international hohem Niveau.

An dieser Entwicklung hat der DIRK – Deutscher Investor Relations Verband – dessen Mitglieder über 90% des börsennotierten Kapitals in Deutschland repräsentieren – erheblichen Anteil. Auch die Welt der Investoren – Versicherungen,

die zunehmende Orientierung an den Nachhaltigkeitseffekten von Investitionen könnte zu einem Paradigmenwechsel führen. Auch die Rahmenbedingungen der Berufstätigkeit von Finanzanalysten, die im Dienste von Banken und Brokern Anlageempfehlungen abgeben, haben sich stark verändert.

Zudem stehen die traditionellen Börsen im Wettbewerb mit alternativen, sehr kostengünstigen Handelsplattformen. Und die Regulierungswut in Brüssel und Berlin belastet die gesamte Wertschöpfungskette

US-Investoren stützen den krisengeschüttelten Dax

Nicht nur in Übersee beliebt – Auch im asiatischen Raum werden deutsche Unternehmen geschätzt

Börsen-Zeitung, 17.6.2023

Nachdem der Dax im Börsenjahr 2022 einige geopolitische und wirtschaftliche Krisen meistern musste, haben US-Investoren ihr Engagement im deutschen Leitindex weiter erhöht. Die Studie über die Eigentumsverhältnisse im Dax von S&P Global und dem DIRK jährt sich 2022 zum zehnten Mal. Dabei ist ein Trend besonders auffällig.

Im Jahr 2022 hat sich der Anteil institutioneller Investoren weiter verringert, ist um ca. 2 Prozentpunkte (pp) auf 58% gesunken – bei gleichzeitigem Rückgang des Dax-Streubesitzes. Bei genauerer Betrachtung fällt allerdings auf, dass US-Investoren mehr Kapital in den Dax investiert haben und deren Beteiligung um ca. 4 pp gestiegen ist. Hierbei spielten, anders als im Vorjahr, sowohl aktiv verwaltete als auch passive Fonds eine Rolle. Diese Entwicklung spiegelte sich ebenfalls bei den größten Käufern im Leitindex wider. Die zehn größten Käufer stammten mit einer Ausnahme, namentlich Flossbach von Storch, allesamt aus den Vereinigten Staaten, wobei mehr als die Hälfte hiervon aktive Investmententscheidungen trafen. Hingegen haben sich Investoren aus Kontinentaleuropa sowie Großbritannien und Irland aus dem Dax zurückgezogen und weisen jeweils eine Reduktion um etwa 2 pp auf. Etwa 40% des Abbaus innerhalb

Europas entfiel auf deutsche Anleger. Investoren aus Frankreich und den Niederlanden zählten ebenfalls zu den größten Verkäufern und reduzierten ihren Anteil um 0,3 pp beziehungsweise 0,2 pp. Die zehn größten Verkäufer stammten zu 80% aus Kontinentaleuropa wie auch Großbritannien und Irland, wobei Deutschland

die DWS und Deka, deren Abbau zum Teil über ETFs vollzogen wurde. Dies relativierte die Umschichtung deutscher Investoren etwas, da bei ETFs keine aktive Investmententscheidung getroffen wird.

Generell zeigte diese Entwicklung deutlich, dass die Internationalisierung im Dax weiter voranschreitet. Allerdings war dies

Seit Erscheinen der ersten Studienergebnisse im Jahr 2013 hat sich der Anteil der amerikanischen Anleger um fast 40% erhöht, wohingegen deutsche Anleger in derselben Periode um mehr als ein Drittel abgebaut haben. Aber nicht nur in Übersee ist der Dax beliebt, auch im asiatischen Raum werden deutsche Unternehmen geschätzt. So hat sich der Anteil in dieser Region im gleichen Zeitraum um etwa 20% erhöht.

Investoren aus Kontinentaleuropa verzeichneten einen Rückgang von ca. einem Fünftel im Zehn-Jahres-Vergleich, wobei französische Fonds und Norwegen mit dem Staatsfonds Norges Bank diesen Trend am stärksten beeinflussten. Anleger aus Großbritannien und Irland sind dem Dax treu geblieben und zogen sich trotz Brexit nur leicht zurück (-3% seit 2013).

BlackRock ganz vorne dabei

BlackRock stand weiterhin an der Spitze aller Dax-Unternehmen mit einem verwalteten Anteil am Streubesitz von 5% (2021: 5%). Gemessen am gesunkenen Streubesitz im Jahr 2022, hat BlackRock seinen Gesamtanteil im Leitindex ausgebaut. Besonders die in den USA ansässigen ETF-Portfolien des Investors haben zu dem Aufbau beigetragen.

Privatanleger stellen immer noch ein wichtiges Fundament des deutschen Leit-

index dar, haben sich jedoch 2022 weiter zurückgezogen. Gewinnmitnahmen aufgrund der positiven Dax-Performance im Vorjahr sowie ein unsicheres geopolitisches und wirtschaftliches Umfeld haben zur Umschichtung von privaten Aktionären beigetragen.

Wahrnehmung der Aktionärsrechte

Investoren gehen vermehrt dazu über, ihre Aktionärsrechte wahrzunehmen und sich kritisch mit Investments auseinanderzusetzen. Themenkomplexe wie zum Beispiel Diversität, Vergütungssysteme und die Zusammensetzung des Aufsichtsrates spielen bei vielen Investoren im Veranlagungsprozess eine zentrale Rolle, insbesondere auch bei der Akquise von Verwaltungsmandaten.

Dieser Trend lässt sich gut bei der Analyse des Abstimmverhaltens auf Hauptversammlungen ablesen. Eine erhöhte aktive Hauptversammlungsteilnahme und Abstimmung sind bei knapp 90% der institutionellen Investoren im Dax ersichtlich. Außerdem gehen Aktionäre weiter dazu über, interne Stewardship Guidelines für ihre Investments zu entwickeln. Weiterhin spielt der Einfluss der Stimmrechtsberater eine wichtige Rolle, deren Research knapp 88% der institutionellen Investoren nutzen.



Frederik Frank

Director Shareholder Intelligence bei S&P Global Market Intelligence



Patrick Tobias

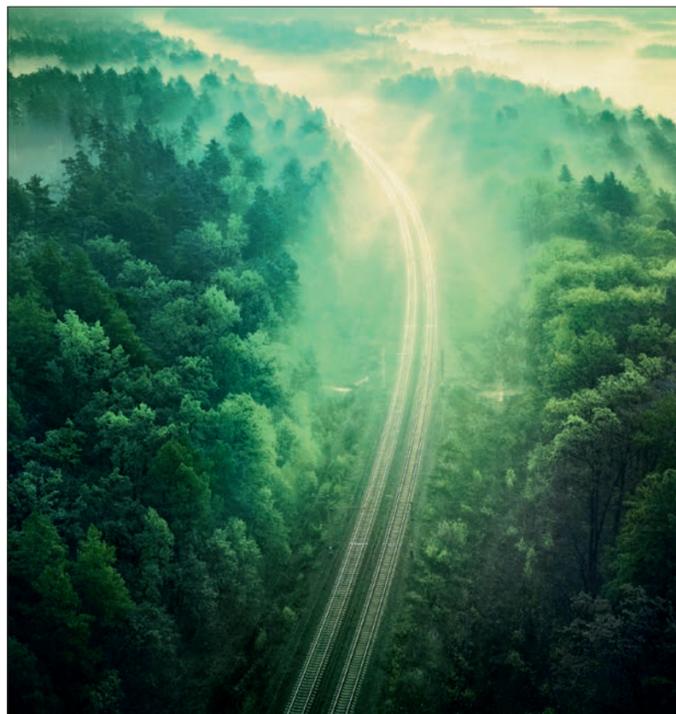
Executive Director Sales bei S&P Global Market Intelligence

mit Allianz Global Investors den aktuell größten Verkäufer im Leitindex stellt.

Der Rückzug der heimischen Anleger ist auch auf Fonds zurückzuführen, die zusätzlich zu aktiv verwalteten Fonds vermehrt indexierte Produkte anbieten, um der gestiegenen Nachfrage nach Exchange Traded Funds (ETFs) Rechnung zu tragen. Hierzu zählen zum Beispiel Häuser wie

auch eine Folge daraus, dass in den USA die größten Money Pools vorhanden sind. Des Weiteren spiegelte sich die globale Ausrichtung der deutschen Konzerne ebenfalls im Aktionariat wider, die vermehrt Umsätze und Gewinne im Ausland generieren.

Dies wird besonders ersichtlich, wenn man sich die langfristige Entwicklung der Eigentumsverhältnisse im Dax anschaut.



Wir ermöglichen grüne Mobilität – unsere Kernkompetenz seit mehr als 130 Jahren.

Die zunehmende Verlagerung des Verkehrs auf die Schiene ist ein entscheidender Erfolgsfaktor bei der Erreichung ehrgeiziger Klimaziele. Kein Verkehrsträger ist klimafreundlicher.

Vossloh ist einer der weltweit führenden Anbieter von Produkten und Dienstleistungen rund um den Fahrweg Schiene. Unser Angebot umfasst die Entwicklung und Herstellung von Komponenten der Bahninfrastruktur, wie Schienenbefestigungssysteme, Weichen oder Betonschwellen sowie ein umfangreiches Serviceportfolio vom Schienentransport über das stationäre und mobile Schweißen bis hin zum weltweit einzigartigen Hochgeschwindigkeitsschleifen.

Wir sind der Infrastruktur-Partner für unsere Kunden. In der Bahninfrastruktur liegt unsere Stärke, unsere Leidenschaft und die Zukunft grüner Mobilität.



Geschäftsbericht 2022 und Quartalsmitteilung Q1 2023 sind jetzt hier online verfügbar.

vossloh.com

vossloh
enabling green mobility

ESG, Equity Capital Markets und Investor Relations

Während bezüglich der Offenlegung und der Wahlmöglichkeiten der Anleger schon viel erreicht wurde, geht es nun darum grüne Investitionen anzukurbeln

Börsen-Zeitung, 17.6.2023
Den Kapitalmärkten kommt eine zentrale Rolle dabei zu, Anreize für Unternehmen zu schaffen, ihr Verhalten mit der Bekämpfung des vom Menschen verursachten Klimawandels in Einklang zu bringen. Die Mehrheit der Anleger unterstützt ESG-konformes Verhalten (Environment Social Governance – kurz ESG) der Unternehmen.

Die 2021 erlassene Sustainability Finance Disclosure Regulation (SFDR) verlangt von Vermögensverwaltern, Fonds danach zu kategorisieren, inwieweit diese ESG-Ziele fördern. Für Nicht-ESG-Fonds (sogenannte „Artikel-6“-Fonds) spielt Nachhaltigkeit keine Rolle. Fonds nach Artikel 8 dagegen verpflichten sich, ESG-Faktoren zu fördern, und Fonds nach Artikel 9 betrachten ESG sogar als ihr Kernziel. Von 2021 bis 2023 haben sich die Investitionen in Artikel-8- und Artikel-9-Fonds fast verdoppelt, und zwar von 2,5 auf 5 Bill. Euro. Morningstar schätzt, dass ESG-Fonds mittlerweile 57% des verwalteten Vermögens der EU-Fonds ausmachen.

Gespenst des Greenwashing

Artikel 8 und Artikel 9 der SFDR sind eigentlich Offenlegungsregeln, die häufig aber fälschlicherweise, wie ESG-Labels verwendet werden. Diese Praxis hat Befürchtungen bezüglich Greenwashing aufkommen lassen. Dabei gibt es bisher keinen Konsens darüber, was ein ESG-Fonds eigentlich ist. So kann sich ein Artikel-8-Produkt beispielsweise zu 0% an der Taxonomie orientieren, zu 0% nachhaltig investieren und sich dennoch für Artikel 8 der SFDR qualifizieren. Die Definition einer ESG-Investition liegt im Ermessen des Fondsmanagers. Laut unseren Schätzungen auf Basis von Morningstar-Daten aus dem ersten Quartal 2023 wollen über 70% der Artikel-8-Fonds weniger als 20% ihrer Mittel in ESG-Investitionen anlegen. Die entsprechenden Zahlen für Artikel-9-Fonds liegen noch wesentlich höher.

Bedenken hinsichtlich der fehlenden Schärfe der Regulierung haben zu Vorwürfen des Greenwashing geführt. Aufgrund von Reputations- und Regulierungsrisiken achten Fondsmanager in der Regel darauf Kriterien für grüne Investitionen rigoros anzuwenden, anstatt entsprechende Credentials auszuweisen.

Die Korrelation von ESG-Kriterien mit der Anlageperformance ist im Jahr 2022

stark zurückgegangen. Der Öl- und Gassektor war der Starssektor. Es wurden deshalb ESG-Ansätze benötigt, die es Investmentmanagern ermöglichten, Rendite zu erzielen. Die ESG-Vorschriften der Europäischen Union (EU) machen es Fondsmanagern schwer, selbst in Unternehmen in kohlenstoffintensiven Sektoren zu in-



Roger Barb

Head of Equity Capital Markets Execution bei BNP Paribas

vestieren, die mit Blick auf Nachhaltigkeitskriterien führend sind. In der Tat werden Übergangssektoren von der SFDR kaum berücksichtigt. Wenn Value-Sektoren wie Öl und Gas, Bergbau, Stahl sowie Luft- und Raumfahrt oder Verteidigung weiterhin überdurchschnittlich performen, werden ESG-Fonds wahrscheinlich unterdurchschnittlich abschneiden. Von Endanlegern wird das durch die SFDR-Verordnung verursachte Sektor Bias unterschätzt.

Um den aktuellen Markt zu verstehen, hat BNP Paribas im Dezember 2022 und Januar 2023 eine Umfrage unter Equity-Capital-Markets-(ECM)-Investoren zu ihrem Ansatz bei ESG-Investitionen durchgeführt. Ungeachtet der Turbulenzen von 2022 erwarten 90% der Befragten, dass ESG-Investitionen weiter zunehmen werden. Mehr als die Hälfte rechnet zudem mit einer Beschleunigung des Wachstums. Und was noch entscheidender ist, 90% der Befragten gaben an, dass ESG-Bewertungen Teil ihres Anlageprozesses sind.

Von den verschiedenen Anlageansätzen waren die drei am häufigsten genannten „Best in Class“, „thematisch“ und „Impact“. Diese wurden von über 85% der Befragten als „am wichtigsten“ oder „relevant“ eingestuft. Im Vergleich dazu nannten nur 52% der Befragten Ausschlusskriterien. Ausschlüsse sind jedoch nach wie vor weit

verbreitet, die Anleger versuchen allerdings, sich durch den Anlageansatz zu differenzieren, der über den Ausschlussfilter hinausgeht.

ESG als zweischneidiges Schwert

41% der Anleger nannten ESG-Investitionen als Risiko, während fast 39% ESG als Chance ansahen. Der Konsens bezüglich der Risiken war auffallend. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass die Besorgnis über Greenwashing einen so hohen Stellenwert einnimmt.

Die beiden nächstwichtigsten Punkte spiegeln Bedenken hinsichtlich der Ablenkung des Managements wider: Der durch das regulatorische Umfeld verursachte Overhead des Unternehmens und die abnehmende Konzentration auf das Kerngeschäft. Die mangelnde Bedeutung der widersprüchlichen externen Rankings steht im Einklang mit den Belegen dafür, dass Investoren Ratings eher als Datenquelle und Signal für die Einhaltung von Vorschriften, denn als verbindliches externes Urteil nutzen.

Unsere Umfrage zeigte eine erhebliche Divergenz zwischen Portfoliomanagern auf der einen und Vermögensverwaltungsinstituten auf der anderen Seite, wenn es um Investitionen in kontroverse Sektoren geht. In einem Sektor, der auf institutioneller Ebene als schwierig gilt, gaben immerhin 43% der Portfoliomanager an, dass sie eine Investition in Betracht ziehen würden. 75% der Befragten merkten an, dass Portfoliomanager Ausnahmen beantragen können, um in Situationen zu investieren, die ansonsten durch die Politik blockiert würden.

Mehr quantitative Ansätze

Die Frage ist also, wie die Unterstützung der Portfoliomanager für nachhaltige Unternehmen gefördert werden kann. Die Antwort scheint darauf hinauszulaufen, sich auf die KPIs zu konzentrieren, die sich mit den Kernanliegen des jeweiligen Unternehmens und Sektors befassen. Die Regulierung drängt ESG-Fondsmanager dazu, mehr quantitative Ansätze zu verwenden. Gleichzeitig wächst das Bewusstsein für die Limitierung der Reduzierung von ESG auf eine Bewertung, die auf Daten und Formeln basiert.

Stimmen werden lauter, dass die EU-Regulierung zu weit geht. In den USA ist ESG im Unterschied zur Europäischen Union zum Politikum geworden. Vermögensverwalter, die Positionen zu ESG einnehmen, erfahren nicht nur Applaus, sondern auch Gegenwind, bis hin zu Klagen, die Vermögensverwalter verpflichten sollen, sich auf die Rendite zu konzentrieren.

Während in der EU mehr als 50% der verwalteten Vermögenswerte als „ESG-konform“ eingestuft werden, liegt der Anteil in den USA nach Daten des SIF, die allerdings nicht unbedingt direkt vergleichbar sind, eher bei 12%. Morningstar zufolge verzeichneten nachhaltige Fonds in den USA im vergangenen Jahr einen

Abfluss von 12,4 Mrd. Dollar, während grüne Fonds in der Europäischen Union um 126,3 Mrd. Dollar zulegten.

Gleichzeitig gibt es Berichte über Unternehmen, die grüne Investitionen in die USA verlagern, um von den bereitgestellten 369 Mrd. Dollar des Inflation Reduction Act zu profitieren. Dies hat eine Debatte über das regulatorische Umfeld und den aktuellen Ansatz der Europäischen Union ausgelöst. Während in Bezug auf die Offenlegung und die Wahlmöglichkeiten der Anleger bereits viel erreicht wurde, geht es jetzt darum, wie grüne Investitionen angekurbelt werden können. Denn diese grünen Investitionen sind der wichtigste Teil in der Bewältigung der aktuellen strukturellen Krise.

Nutzen der Börsennotiz mit IR erhöhen und ausbauen

Fortsetzung von Seite 2

Börse zum Produkt, das gepflegt werden muss. So brauchen Unternehmen nach der Emission von Aktien oder Anleihen eine professionelle IR-Funktion und entsprechende Strukturen. Neue Prozesse und angepasste Informations- und Kommunikationskulturen müssen etabliert werden, um die Pflichten des Kapitalmarktregelbetriebs zu erfüllen und einen fairen Unternehmenswert beziehungsweise günstige Kapitalkosten zu erhalten.

IR sorgt für eine starke Kapitalmarktpositionierung und den Aufbau beziehungsweise Ausbau von Investorenvertrauen. Eine enge Abstimmung zwischen Investor Relations, Vorstand und Aufsichtsrat erhöht dabei den Wirkungsgrad an der Börse. In Bezug auf die Organisation sprechen sich Unternehmen mehrheitlich für eine ganzheitliche IR und eine zentrale Organisation der Kapitalmarkt-kommunikation und der Infrastrukturen für die Regelberichterstattung aus. Und das vor allem, weil sich die Kommunikationswege und -formate für Aktie und Anleihe decken, aber auch, um die Konsistenz in der Kommunikation – Stichwort One Voice Policy – mit allen Investoren besser gewährleisten zu können.

Bereits heute ist die Nachhaltigkeitskommunikation ein essenzieller Bestandteil in der IR-Praxis. Das gilt für Emittenten von Aktien wie auch von Anleihen, insbesondere bei sogenannten Green oder Social Bonds. Mit dem European Green Deal der Europäischen Kommission gewinnt das Thema Nachhaltigkeit an Bedeutung und Fokussierung im Konzept Sustainable Finance. Mit der Abkehr von kurzfristigen Zielsetzungen hin zu einem langfristigen Denken und der steigenden Bedeutung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren erhöht sich zudem der Stellenwert der Nachhaltigkeitskommunikation gegenüber institutionellen Investoren: Für die in der Studie befragten IR-Officer sind bei nichtfinanziellen KPIs (Key Performance Indicators) „Governance“ und „Umwelt“ die Top-Themen in der Kommunikation mit Eigen- und Fremdkapitalinvestoren.

Die Kommunikation zu „Sozialem“ reißt sich direkt hinter diesen Themen ein. Von zunehmender Bedeutung sind diese KPIs in Vergütungs-, internen Kontroll- und Risikomanagementsystemen. Für Eigenkapitalinvestoren haben bei den finanziellen KPIs der Cash-flow, die Dividendenpolitik und der Umsatz das größte Gewicht, während für Fremdkapitalinvestoren der Verschuldungsgrad, der Cash-flow

und die Eigenkapitalquote zu den wichtigsten KPIs zählen. Nur diejenigen Unternehmen, die sich hier entsprechend positionieren, sich ernsthaft verpflichten und nachvollziehbar kommunizieren, werden weiter ihre bisherigen Investoren erreichen und sich zudem ganz neue Investorenkreise und wichtige Stakeholder erschließen, für die ESG-Aspekte (Environment Social Governance) im Mittelpunkt stehen.

Green Bonds sind gefragt

Für IR-Officer der befragten Unternehmen ist die Anleihe nach dem syndizierten Kredit das derzeit meist genutzte Fremdkapitalinstrument börsennotierter Unternehmen. Green Bonds, also grüne, nachhaltigkeitsbezogene Anleihen, haben in den vergangenen Jahren ein rasantes Wachstum erfahren. Unternehmen entdecken diese Finanzierungsform zunehmend für sich. Teil des EU-Aktionsplans ist unter anderem die Einführung eines Green-Bond-Standards. Größere Unternehmen nutzen die Anleihe oder einen Green Bond oder Social Bonds dabei eher als kleinere Unternehmen. Für noch nicht-börsennotierte Unternehmen bieten Mittelstandsanleihen oder jüngst Nordic-Bond-Emissionen rechtsformenneutral die Strategieoption eines Börsengangs auf Zeit.

Im „Storytelling“ zählen die IR-Kernprinzipien – one Voice, one Story. Da sich die Interessen von Eigen- und Fremdkapitalinvestoren jedoch unterscheiden, werden unterschiedliche Kommunikationsschwerpunkte gesetzt: Für Aktieninvestoren sind es verstärkt Themen wie Wachstum, Wertsteigerung und Ausschüttung. Fremdkapitalinvestoren legen eher Wert auf Themen wie Stabilität, Verschuldungsgrad, Liquidität und Cash-flow.

Die aktuelle Studie zeigt, dass sich mit einer Börsennotierung für Unternehmen ein breiter Zugang zu einer Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten und weitere Kapitalmarkt Vorteile eröffnen. Aktive IR kann dabei zur Stabilisierung der Anzahl von Börsennotizen beitragen. In der Praxis ist IR Vorbild in der Nutzung des Kapitalmarktzugangs. Sie gibt wichtige Impulse für Unternehmen in der Evaluierungsphase und letztlich für eine steigende Bereitschaft, an die Börse zu gehen. Damit leistet IR einen wichtigen Wertbeitrag rund um die Strategieoption Kapitalmarkt – auch für den Finanzplatz Deutschland.

Gemeinsame Offensive für den Kapitalmarkt

Fortsetzung von Seite 3

Die Finanzierung großer, global bedienter Unternehmen ebenso wie der „Champions im Mittelfeld“ und junger, stark wachsender Geschäftsmodelle erfordert einen leistungsfähigen und lebendigen Kapitalmarkt. Unternehmen stehen im Zentrum der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft. Wir können es uns nicht leisten, diese Zusammenhänge zu vernachlässigen. Die Politik hat mit der Einführung der Aktienrente einen ersten bescheidenen Schritt in die richtige Richtung gemacht. Weitere müssen folgen – wohl gesetzte Impulse und Leitplanken und keine überzogene Regulierung.

Die Börsen sollten sich weniger auf ihre Indizes und deren Vermarktung und

mehr auf die Unterstützung bestehender und Mobilisierung neuer Emittenten konzentrieren. Die Einführung immer neuer Gebühren – wie zum Beispiel der Deutsche-Börse-Tochtergesellschaft Qontigo Anfang 2023 – sind kontraproduktiv. Eine engere Partnerschaft zwischen Investoren, Brokern und Unternehmen fördert gemeinsame Interessen. Ein Equity-Research auf hohem Niveau – vielfältig, umfassend und angemessen honoriert – kann als Transmissionsriemen der Kapitalmärkte dienen. Also: In der engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit aller Finanzmarktakteure liegt der Schlüssel zu starken und wertschaffenden Kapitalmärkten – packen wir es an!

SOLUTIONS BEYOND TOMORROW

Krones kann auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2022 zurückblicken. Das Unternehmen ist stark gewachsen und erwirtschaftete erstmals in der Unternehmensgeschichte einen Umsatz von mehr als vier Milliarden Euro. Die Ertragskraft sowie alle wesentlichen Finanzkennzahlen verbesserten sich deutlich.

Auch strategisch hat sich Krones 2022 weiterentwickelt und unter dem Claim »Solutions beyond tomorrow« ein neues Zielbild vorgestellt. Im Mittelpunkt stehen drei wesentliche Herausforderungen der Menschheit: Krones wird dazu beitragen, den Klimawandel aufzuhalten, die Menschheit zu ernähren und mit Verpackungsmaterialien verantwortungsbewusst umzugehen.

Der strategische Fokus liegt in allen drei Unternehmenssegmenten auf **Nachhaltigkeit, Servicequalität und Digitalisierung**. »Solutions beyond tomorrow« gibt dem gesamten Krones Team Halt und Orientierung auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

www.krones.com

Umsatz
4.209 Mio. €
+15,8%

Auftragseingang
5.782 Mio. €
+34,0%

EBITDA
373 Mio. €
+19,4%

Free Cashflow
371 Mio. €
+168 Mio. €

KRONES