

# Investor Relations

IM INTERVIEW: CHRISTIAN KOHLPAINTNER

## „Wir suchen aktiv den Dialog mit unseren Investoren“

Entscheidungen mit Weitsicht und Sorgfalt treffen – Operative und strategische Vernunft im Fokus – In schwierigen Zeiten Widerstandsfähigkeit bewiesen

Börsen-Zeitung, 21.6.2025

Herr Kohlpaintner Ihre Zeit als CEO bei Brenntag war von zahlreichen Krisen geprägt, von Covid über den russischen Angriffskrieg zur Energiekrise bis hin zu den aktuellen Zolldiskussionen und den damit verbundenen Unsicherheiten. Was hat Ihrer Meinung nach die tiefsten Spuren hinterlassen, und wie hat sich Ihre persönliche Sichtweise auf Unternehmensführung in volatilen Zeiten verändert?

Eines habe ich gelernt: Es kommt meist anders als man denkt. Wir haben kurz nach meinem Antritt ein umfangreiches Transformationsprogramm gestartet, um das Unternehmen für nachhaltiges Wachstum aufzustellen. Wir haben unsere Ziele hochgesteckt, dabei sehr viel erreicht und tiefgreifende Veränderungen umgesetzt, um uns an den Chemiemarkt weltweit anzupassen.

Und das, obwohl ich die ersten fünf Quartale nicht reisen oder das Brenntag-Führungsteam persönlich kennenlernen konnte. Die Welt ging in den Lockdown, die Lieferketten waren zutiefst gestört, Energiepreise schwankten massiv und die globale Chemieindustrie befand sich zunächst auf Talfahrt. Diese Unsicherheiten haben das Tagesgeschäft für unsere etwa 18.000 Kollegen mehr als schwierig gestaltet, und trotzdem waren die Veränderungen essenziell. Unsere Transformation hat im positiven Sinne nachhaltige Spuren bei Brenntag aber auch in der gesamten Industrie hinterlassen. Und wir haben umgesetzt, was wir uns bis hierhin vorgenommen haben, auch wenn wir unsere Pläne an einigen Stellen an veränderte Rahmenbedingungen anpassen mussten.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Chemiemarkt kann ich sagen: Man lernt nie aus, und es kommt häufig anders als man denkt und plant – öfter als einem vielleicht lieb ist.

Wie müssen Unternehmen mit tiefgreifenden Veränderungen der geschäftlichen Rahmenbedingungen umgehen? Was hat Brenntag hier gemacht?

Fokussieren und sich an veränderte Rahmenbedingungen anpassen, und trotzdem das übergreifende Ziel niemals aus den Augen verlieren. Dann kann man einen eingeschlagenen Kurs trotz aller Widrigkeiten fortsetzen, auch wenn man an zahlreichen Stellschrauben dreht. Wir sind agil und fokussiert geblieben, und haben unser Ziel trotzdem nicht aus den Augen verloren.

Gleichzeitig hat Brenntag schon in vielen schwierigen Phasen seine Widerstandsfähigkeit bewiesen. Das Unternehmen ist hinsichtlich der Produkte, Kunden, Lieferanten, Endmärkte und geografischen Präsenz breit und einzigartig in unserer Industrie aufgestellt. Wir sind der unangefochtene Weltmarktführer in der Chemiedistribution. Und unsere Mitarbeitenden nutzen diese Aufstellung, um unsere Geschäftspartner bestmöglich zu bedienen. Das macht unser Geschäftsmodell und unsere Firma so resilient.

Welche Auswirkungen haben die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China/Europa auf Brenntag?



Dr. Christian Kohlpaintner, der über 30 Jahre Erfahrung im Chemiemarkt verfügt, ist Vorstandsvorsitzender bei Brenntag

Die aktuellen globalen Zolldiskussionen führen zu erheblicher wirtschaftlicher Unsicherheit. Die direkten Auswirkungen der Zölle auf unser Geschäft sind begrenzt, da wir den Großteil unserer Produkte in der jeweiligen Absatzregion beziehen. In den USA stammen weniger als 10% der Importe aus Ländern, die von den Zollanhebungen betroffen sind. Dennoch sind wir nicht immun gegenüber indirekten Effekten: Sekundäre Auswirkungen betreffen unsere Kunden in bestimmten Industrie-segmenten wie der Automobilbranche, während die tertiären Effekte – etwa Inflation oder Zinsniveaus das Konsumentenverhalten erheblich negativ beeinflussen und die Konjunktur schädigen können.

Die aktuellen Ankündigungen und Fristverschiebungen gegenüber der Europäischen Union und anderen Handelspartnern verdeutlichen, dass das globale Zollumfeld weiterhin von hoher Dynamik geprägt ist. Das Risiko einer Abschwächung der weltweiten Nachfrage und eines konjunkturellen Rückgangs hat sich deshalb spürbar erhöht.

Was wünschen Sie sich konkret von der deutschen oder europäischen Politik zur Stärkung der Resilienz? Hohe Energie- und Rohstoffkosten und ein höheres Lohnniveau in Europa im Vergleich zu anderen Regionen erzeugen einen strukturellen Wettbewerbsnachteil. Hinzu kommt eine zunehmende Komplexität regulatorischer Vorschriften in Europa, die die Innovationskraft in unserem Wirtschaftsraum behindert.

Es müssen klare Rahmenbedingungen für die Industrie geschaffen werden. Wir begrüßen ausdrücklich, dass im Koalitionsvertrag wettbewerbsfähige Energiepreise, Bürokratieabbau und Innovationsförderung als zentrale Schwerpunkte genannt sind. Diese Themen sind für uns und unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette essenziell, damit wir verlässlich planen und investieren können. Nun gilt es, diese Themen zügig, konkret und bürokratiearm in die Umsetzung zu bringen.

Deutschland? Welche Schwachstellen sehen Sie?

Die insgesamt mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Industrie muss grundsätzlich durch Restrukturierung und Konsolidierung des Sektors korrigiert werden. Wir haben in Europa zahlreiche Chemieunternehmen, die ich in der heutigen Größe und Positionierung nicht für dauerhaft wettbewerbsfähig gegenüber Spielern aus Asien, dem Mittleren Osten und Nordamerika halte. Es muss sich in der Konsolidierung etwas bewegen, flankiert von einem Wettbewerbsrecht, welches die Konsolidierung grundsätzlich unterstützt und nicht behindert. Insgesamt müssen sich Unternehmen in Europa auf ihre Stärken fokussieren und entschlossen handeln, sonst tun es andere. Prominente Beispiele gibt es hierfür bereits.

Wie wirken sich diese Krisen und Unsicherheiten auf den Umgang mit Investoren und Analysten aus?

Seit 2020 haben zahlreiche Krisen und Unwägbarkeiten dazu geführt, dass der Fokus heute weniger auf rein finanziellen Quartalszahlen liegt. Stattdessen gewinnen die Einordnung des globalen Krisengeschehens, ein hohes Maß an Transparenz sowie die Fähigkeit, langfristig resilient zu navigieren, zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig rücken die Krisenanfälligkeit von Unternehmen sowie die Qualität ihrer Entscheidungsträger im Krisenmanagement und Umgang mit Unsicherheiten stärker in den Vordergrund.

Diesen Entwicklungen tragen wir Rechnung, indem wir innerhalb unserer Veröffentlichungen kontinuierlich, präzise und klar über konkrete Auswirkungen informieren, unsere Gegenmaßnahmen und strategischen Initiativen vorstellen und – soweit möglich – einen fundierten Ausblick geben. So haben wir etwa die aktuellen Diskussionen rund um Zölle und Handelspolitik vorausschauend in unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr integriert und zentrale Einflussfaktoren – wie etwa Veränderungen im für Brenntag relevanten Euro/Dollar-Währungspaar – transparent kommuniziert.

Werden die Anforderungen und Wünsche von Investoren an Unternehmen in Bezug auf Transparenz, Taktung der Touchpoints, oder öffentliche Positionierung sich verändern, oder haben sie das schon?

Ja, definitiv. Die Anforderungen an Transparenz und die Frequenz des Dialogs mit Investoren haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert – nicht nur in Krisenzeiten, sondern als dauerhafte Erwartung. Investoren möchten heute noch näher an der operativen und strategischen Entwicklung eines Unternehmens beteiligt sein – idealerweise im direkten Aus-

tausch mit dem Management. Das erhöht den Koordinationsaufwand, schafft aber auch Vertrauen, was sich in Krisenzeiten besonders bewährt.

In einem Umfeld anhaltender Unsicherheit erwarten Kapitalgeber nachvollziehbare Entscheidungen, die klar im strategischen Kontext verankert und transparent kommuniziert werden. Der persönliche Dialog wird dabei zunehmend als bevorzugtes Format wahrgenommen. In den vergangenen fünf Jahren konnten wir die Anzahl unserer Interaktionen mit Investoren mehr als vervierfachen – ein klarer Ausdruck des gestiegenen Interesses und der Intensivierung des Dialogs mit dem Kapitalmarkt.

Gleichzeitig stellen die hohe Dynamik und Kurzlebigkeit politischer Entscheidungen die Investor-Relations-Arbeit vor erhebliche Herausforderungen. Als global agierendes Unternehmen müssen wir schnell, klar und konsistent auf Veränderungen im handelspolitischen Umfeld reagieren – auch wenn sich diese innerhalb kürzester Zeit wieder umkehren oder in eine andere Richtung entwickeln. Entsprechend adressieren wir diese Entwicklungen proaktiv in unseren Veröffentlichungen. Die kurzfristigen Auswirkungen geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten sind stärker in den Fokus der Investoren gerückt und erfordern eine deutlich höhere Taktfrequenz im Dialog.

Drängen Investoren in solchen Zeiten vermehrt auf strategische Richtungswechsel? Wie gehen Sie damit um?

Der Dialog mit unseren Investoren hat sich insbesondere im Hinblick auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens deutlich intensiviert. Unsere Eigentümer verstehen sich dabei zunehmend als konstruktive Sparringspartner – ihr fundiertes Feedback ist für uns von großem Wert. Dies betrifft sowohl die übergeordnete

Fortsetzung auf Seite 2

### INHALTSVERZEICHNIS

„Wir suchen aktiv den Dialog mit unseren Investoren“

Im Interview: Dr. Christian Kohlpaintner Seite 1

Nachhaltigkeit messbar machen – aber wie?

Rebecca Weigl und Carmen Meixner Seite 2

IR-Erwartungsmanagement im Multirisikenumfeld

Dr. Martin Steinbach Seite 2

Investor Relations in Zeiten der Permvolatilität

Kay Bommer und Frank H. Berndt Seite 3

Steigende Anforderungen mit Technologie bewältigen

Erik Carlson Seite 3

Dax erlebt Comeback bei US-Anlegern

Frederik Frank und Patrick Tobias Seite 4

## Profitabel wachsen

Krones kann auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurückblicken. Trotz aller politischer und gesamtwirtschaftlicher Unsicherheiten ist das Unternehmen gewachsen und erwirtschaftete erstmals einen Umsatz von mehr als fünf Milliarden Euro. Alle anderen wesentlichen Finanzkennzahlen wurden ebenfalls verbessert.

Auch in Zukunft will Krones profitabel wachsen und hat sich ambitionierte Mittelfristziele gesetzt. Bis 2028 soll der Umsatz auf rund 7 Mrd. Euro zulegen und die EBITDA-Marge auf 11% bis 13% steigen (2024: 10,1%). Bei der dritten finanziellen Zielgröße, dem ROCE, strebt Krones bis 2028 einen Wert von mehr als 20% an (2024: 18,2%).

Mit Investitionen in Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Produktinnovationen und interne Prozesse schafft Krones das Fundament, um die Mittelfristziele zu erreichen und auch darüber hinaus profitabel zu wachsen.

Umsatz	5.293,6 Mio. €	+12,1%
Auftragsbestand	4.289,5 Mio. €	+4,1%
EBITDA	537,1 Mio. €	+17,5%
ROCE	18,2%	+1,9 PP
Ergebnis je Aktie	8,77 €	+23,3%
Dividende je Aktie	2,60 €	+18,2%

www.krones.com

KRONES

# Nachhaltigkeit messbar machen – aber wie?

Wer ESG-Ratings strategisch nutzt, mit interner Klarheit kombiniert und regulatorische Entwicklungen einbindet, kann im Ratingschunzel besser navigieren

**Börsen-Zeitung, 21.6.2025**  
ESG-Ratings (Environment Social Governance) gelten als Wegweiser nachhaltiger Kapitalmärkte und sind somit aus dem Arbeitsalltag von Investor-Relations-(IR)-Verantwortlichen nicht mehr wegzudenken, werfen aber gleichzeitig zahlreiche Fragen auf. Welche Ratings sind relevant? Wie viel Aufwand ist vertretbar? Und was

regulatorische Vorgaben und Reputationsziele gewinnen zunehmend an Bedeutung. Die personellen Ressourcen bleiben dabei meist begrenzt, werden jedoch gezielt eingesetzt. In den meisten Unternehmen bearbeiten ein bis drei FTE (Full Time Equivalents) die ESG-Ratings – häufig im Zusammenspiel von Nachhaltigkeit und Investor Relations.

fragmentiert bleibt. Nicht nur die Vielzahl an Anbietern, sondern auch die unterschiedlichen Methoden, teils intransparente Kriterien und mangelnde Rückmeldemöglichkeiten und direkte Kommunikation erschweren eine strategische Steuerung.

Die Interviews haben verdeutlicht, dass Unternehmen, die einzelne ESG-Ratings aktiv priorisieren, den Aufwand besser steuern und die Aussagekraft dieser Ratings gezielt verbessern können.

## Insight 2: Interner Schulterschluss schlägt Einzelinitiative

Eine zentrale Erkenntnis aus den Interviews im Rahmen der Studie: ESG-Ratingbeantwortung ist Teamarbeit. Vorbilder sind Unternehmen, bei denen ESG nicht nur in IR „mitläuft“, sondern gemeinsam mit Nachhaltigkeitsmanagement, Einkauf, Human Resources (HR) und Recht gesteuert wird. Bewährt haben sich strukturierte Datenräume, modulare Textbausteine und eine abgestimmte Jahresplanung. Viele Unternehmen entwickeln sogar eigene Formate oder Dashboards zur internen ESG-Koordination. Der operative Aufwand bleibt hoch, aber wird planbarer.

## Insight 3: Kommunikation mit Ratingagenturen zahlt sich aus

Zwar empfinden viele Unternehmen den Dialog mit Ratingagenturen als schwierig, doch genau hier liegt Potenzial. Wer seine ESG-Daten gezielt strukturiert, Kontext gibt und auch auf Fehlinterpretationen hinweist, kann Ratings nicht nur nachvollziehbarer machen, sondern aktiv beeinflussen. Auch lohnt sich die Kontaktaufnahme, um Aufschub bei Deadlines zu erlangen oder die Methodik besser zu verstehen.

## Ergänzung: CSRD & ESG-Ratings – kein Entweder-Oder

Die Corporate Sustainability Reporting Directive schafft einen verbindlichen Rahmen für die Nachhaltigkeitsberichterstattung in Europa. Im Unterschied zu ESG-Ratings, die anbieterabhängig sind, definiert die CSRD klare, standardisierte Anforderungen nach den European Sustainability Reporting Standards (ESRS).



ESG-Ratings orientieren sich immer mehr an den neuen Standards. Gleichzeitig wächst der Druck auf die Anbieter selbst. Seit 2024 müssen sich ESG-Ratingagenturen in der Europäischen Union (EU) von der European Securities and Markets Authority (ESMA) zulassen und beaufsichtigen lassen. Zudem gelten strengere Regeln zur Transparenz ihrer Bewertungsmodelle und zum Umgang mit Interessenkonflikten. Diese Regulierung soll die Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit von ESG-Ratings verbessern – ein wichtiger Schritt angesichts wachsender Kritik an deren Uneinheitlichkeit.

## Schnittmengen identifizieren

Unternehmen müssen künftig beides erfüllen: regulatorische Vorgaben und ratingrelevante Erwartungen. Hier hilft

es, die Schnittmengen zu identifizieren – und systematisch aufzubereiten.

Ein zentrales Thema bei der Vorstellung unserer Studie auf der diesjährigen ESG-Tagung des DIRK war die Frage, wie und wo Unternehmen rating-relevante, aber nicht wesentliche Daten unterbringen. Formen wie ESG-Factbooks, Website-Artikel oder Nachhaltigkeitsmagazine können helfen, ESG-Daten gezielt zu sammeln, aufzubereiten und flexibel nutzbar zu machen. Für viele Unternehmen ist dies ein sinnvoller Schritt, um die regulierte Berichterstattung zu ergänzen und die Datensouveränität gegenüber Ratingagenturen zu stärken.

Fazit – ESG-Ratings bleiben relevant – und herausfordernd. Wer sie strategisch nutzt, mit interner Klarheit kombiniert und regulatorische Entwicklungen wie die CSRD aktiv einbindet, kann im ESG-Ratingschunzel besser navigieren.



Rebecca Weigl

Deputy Head of Investor Relations bei der GEA Group AG



Carmen Meixner

Gründungs-partnerin der Via Tomorrow Consulting GmbH

verändert sich mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)?

Um diese Fragen zu beantworten, haben der DIRK – Deutscher Investor Relations Verband und Via Tomorrow Consulting eine gemeinsame ESG-Ratingstudie durchgeführt. Die Untersuchung im Herbst 2024 basierte auf einer Online-Umfrage bei 86 Unternehmen aus verschiedenen Branchen und ergänzenden Interviews, um praxisnahe Einblicke zu gewinnen.

## Knappe Ressourcen

ESG-Themen sind weiterhin ein fester Bestandteil von IR-Gesprächen mit Investoren und Sellside – wenn auch mit unterschiedlicher Intensität. Die Mehrheit der Befragten gaben an, dass die Bedeutung von ESG im vergangenen Jahr gleichgeblieben ist (41% für Investorengespräche/55% für Sellside-Gespräche) oder zugenommen hat (37%/29%). Eine Minderheit sagte, dass sie zurückgegangen ist (22%/15%).

So überrascht es nicht, dass Investoren als wichtigsten Anstoß genannt werden, um sich mit ESG-Ratings auseinanderzusetzen. Doch auch Kundenanforderungen,

**Insight 1: ESG-Ratings sind wichtig – aber nicht alle gleich**

Die Ergebnisse der Umfrage zeigen: Fast alle befragten Unternehmen werden von mindestens drei ESG-Ratingagenturen bewertet – am häufigsten werden MSCI, ISS ESG und Sustainalytics genannt. Doch die Bewertungen unterscheiden sich deutlich in Aufwand und Relevanz. Während MSCI als besonders einflussreich, aber vergleichsweise ressourcenschonend wahr-

*ESG-Ratings sind längst ein Kapitalmarktthema – und trotz manchmal knapper Ressourcen unverzichtbar.*

genommen wird, verursacht CDP (Carbon Disclosure Project) bei vielen Unternehmen einen hohen Aufwand – trotz gemischter Kapitalmarktrelevanz. Hinzu kommt, dass der Markt der ESG-Ratings

# IR-Erwartungsmanagement im Multirisikenumfeld

Navigierend Unsicherheiten reduzieren, Wahrnehmungs- und Informationslücken schließen, Volatilitäten mindern und zur fairen Bewertung der Aktie beitragen

**Börsen-Zeitung, 21.6.2025**  
In einer Welt, in der Krisen zugenommen, sich am Kapitalmarkt Volatilitäten nachhaltig erhöht haben, die Risiken für Unternehmen vielfältiger geworden sind und das Risikouniversum immer komplexer erscheint, sind Investor-Relations-(IR)-Officer immer stärker gefordert, Erwar-

Der IR-Wirkmechanismus ist klar: Da an der Börse Erwartungen gehandelt werden, können Misstrauen, Skepsis und Vertrauensverlust die Folge sein, wenn die Erwartungen der Investoren nicht erfüllt werden. In Kombination mit einem vorausschauenden Erwartungsmanagement zu Investoren lassen sich potenziell negative Meldungen bei Eintritt von Risiken im Kapitalmarkt zwar nicht vermeiden, aber „Überraschungen“ mit entsprechend starken Auswirkungen auf den Aktienkurs weitgehend eingrenzen. So kann IR durch eine offene Kommunikation potenzieller Risiken Investoren sensibilisieren und so das Investorenvertrauen weiter stärken.

Hier kann IR idealerweise auf die Infrastruktur, Prozesse und Zusammenarbeit mit dem Risikomanagement, dem internen Kontrollsystem (IKS) und der internen Revision zurückgreifen und auf einer Risikokultur aufbauen. Grundlagen zu den Anforderungen an die Risikosysteme finden sich weltweit in nationalen Gesetzen, Prüfungs- und Marktstandards, Corporate Governance Kodizes und internationalen Richtlinien von Stimmrechtsberatern großer Investoren. So hat die überwiegende Mehrheit der befragten IR-Officer Einblick in das Risikomanagementsystem (RMS) und profitiert von der fortlaufenden Risikofrüherkennung und -matrix, dem Risiko-Reporting über die Organisation bis hin zum Risikokomitee. Nach Angaben der IR-Officer wurden in den vergangenen Jahren gerade RMS und IKS weiter institutionalisiert und verbessert.

Das Erwartungsmanagement von Risiken ist für IR-Verantwortliche komplexer geworden. Risiken waren und sind Teil von Diskussionen mit Investoren. Die Anforderungen, der Druck und die Erwartungen an eine transparente und nachhaltige Risikokommunikation sind hoch, ein erhöhter Abstimmungsbedarf und die Vernetzung nach innen und nach außen sind wichtiger denn je. Prognosen müssen häufiger getes-

tet, auf die Ad-hoc-Pflichten überprüft und notwendige Anpassungen in der Analyst Guidance durchgeführt werden.

Besonders herausfordernd wird in diesem Zusammenhang von der Mehrheit der IR-Befragten der zunehmende Rückgang der Liquidität an den Börsen, gefolgt von der höheren Kapitalmarktregulierung und

*Das Erwartungsmanagement von Risiken ist für IR-Verantwortliche komplexer geworden. Risiken waren und sind Teil von Diskussionen mit Investoren.*

die komplexe Risikolandschaft für die Risikobeurteilung der Ad-hoc Relevanz gesehen. Auch die Entwicklung von Krisenkommunikationsguidelines und die stärkere Einbindung von IR bei der Risikoevaluation und -bewertung wurden genannt. Zudem gewinnen die Frequenz und der Dialog von IR mit dem Vorstand, Compliance und der Rechtsabteilung, beispielsweise für die Abstimmung von Disclosure-Prozessen und der Austausch im Disclosure-Komitee an Bedeutung.

## Etablierte IR-Formate stehen bereit

Risiken sind für IR-Officer mehrheitlich wichtiger Bestandteil des Annahmensets des Umsatz- und Ergebnis-Forecasting-Prozesses, der One-Voice-Policy, zum Beispiel über unternehmensspezifische FAQ's (Frequently Asked Questions) und Teil der Diskussionen rund um die Analyst Guidance. Das meistgenutzte Format im Erwartungsmanagement von Risiken ist der Risikobericht und der Prognosebericht im

Lagebericht. Geeignete Medien sind nach Ansicht der IR-Officer Analystencalls und Investorenkonferenzen.

Die Studie und das Feedback aus der IR-Praxis zeigen: Anforderungen an das Erwartungsmanagement von Risiken werden komplexer. Dabei ist eine intensivere inhaltliche Zusammenarbeit mit wichtigen Funktionsträgern der IR-Funktion, insbesondere mit Vorstand, Compliance

und Recht im Risikomanagement von großer Bedeutung. IR kann in einem dynamischen Risikoumfeld einen erheblichen Beitrag dazu leisten, Unsicherheiten zu reduzieren, Wahrnehmungs- und Informationslücken seitens der Investoren zu schließen, Volatilitäten zu reduzieren und zu einer fairen Bewertung der Aktie und somit zu einer Steigerung des Unternehmenswertes beitragen.

## „Wir suchen aktiv den Dialog mit unseren Investoren“

### Fortsetzung von Seite 1

Unternehmensstrategie als auch die strategische Weiterentwicklung innerhalb der einzelnen Divisionen. In einem makroökonomisch fragilen Umfeld mit vielfältigen globalen Unsicherheiten birgt ein grundlegender Strategiewechsel allerdings erhebliche Risiken – ein Bewusstsein, das auch bei unseren Investoren stark ausgeprägt ist.

Unser Fokus liegt daher auf einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung, die sich konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden und Lieferanten orientiert. Durch die gezielte Entflechtung und die Stärkung divisionaler Unabhängigkeit und Autonomie schaffen wir die Grundlage für langfristigen Erfolg – mit klarer Ausrichtung auf Effizienz und Kostenbewusstsein. Dieser strategische Weg wird von unseren langfristig orientierten Investoren ausdrücklich unterstützt – auch in herausfordernden Situationen.

### Wie sieht aus Ihrer Sicht die ideale Investor-Relations-Strategie für unsichere Zeiten aus? Wie sind Sie dies bei Brenntag angegangen?

Unsere Investor-Relations-Strategie setzt in einem zunehmend volatilen und dyna-

mischen Umfeld auf transparente, konsistente und qualitativ hochwertige Kommunikation – sowohl hinsichtlich unserer operativen Geschäftsentwicklung als auch in Bezug auf strategische Entscheidungen des Managements. So haben wir beispielsweise die potenziellen Auswirkungen globaler Zolldiskussionen auf Brenntag frühzeitig, klar und nachvollziehbar kommuniziert. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf Kontinuität und Verlässlichkeit bei der Darstellung unserer Unternehmensstrategie und der Fortschritte in ihrer Umsetzung.

Wir suchen aktiv den Dialog mit unseren Investoren, nehmen deren Überlegungen und Feedback ernst und konnten dadurch die Qualität und inhaltliche Tiefe unserer Veröffentlichungen deutlich steigern. Unsere Stakeholder teilen die Überzeugung, dass strategische Entscheidungen mit Weitsicht und Sorgfalt getroffen werden müssen – im Einklang mit unserem Geschäftsmodell und nicht getrieben von kurzfristiger Marktvolatilität, sondern geleitet von operativer und strategischer Vernunft.

Das Interview führte Claudia Weippert-Stemmer.



Martin Steinbach

Partner bei EY und Head of IPO and Listing Services in Deutschland

tungen der Investoren fortlaufend zu managen. An den Kapitalmärkten zeigt sich eine „Permavolatilität“, verursacht durch die größere Häufigkeit von global wirkenden Schocks und Krisen wie geopolitische Spannungen und wirtschaftspolitische Konflikte, Unruhen und Kriege, Pandemien, konjunkturelle Belastungen, Inflations- und Zinsentwicklungen. Sie prägen nachhaltig das Nachrichtenbild mit direkten Auswirkungen auf die Fieberkurven der Volatilitätsindizes. Mit der damit einhergehenden Verunsicherung von Investoren bremsen eine hohe Volatilität die Kapitalaufnahmeaktivität von Unternehmen zum Beispiel beim Börsengang und in der Zeit danach.

In diesem dynamischen Risikoumfeld ist IR mehr denn je gefordert, navigierend und zielgerichtet Erwartungen zu managen, um im Multi-Risiken- und Krisenmodus weiterhin die Glaubwürdigkeit des Unternehmens zu erhalten. Ein Risiko kann dabei als negative Abweichung vom Erwartungswert beschrieben werden.

# Investor Relations in Zeiten der Permvolatilität

Die eierlegende Wollmilchsau ist langsam am Limit angelangt – Was bei Unsicherheiten hilft

**Börsen-Zeitung, 21.6.2025**  
Weltweit politische Unsicherheiten wie die anhaltend kriegerischen Auseinandersetzungen in der Ukraine und dem Nahen Osten oder die Transformation von Wirtschaftszweigen und Geschäftsmodellen halten die Welt in Atem. Führt Investor-



**Kay Bommer**

**Geschäftsführer  
des DIRK –  
Deutscher Investor  
Relations Verband**

Tagen der daraus resultierende Stresspegel dramatisch an. Die Welt wird immer hysterischer. Besonders in Zeiten von Krisen und gesellschaftlichen Umbrüchen sorgt dieser Trend dafür, dass Ängste und Unsicherheiten überproportional dargestellt werden. Denn evolutionsbedingt reagiert der Mensch auf den Säbelzahniger heftiger als auf Bambi.

Investor-Relations-Beauftragte (IROs) trifft die Hektik dreifach. Zum einen müssen sie im Kampf um Aufmerksamkeit selbst klug formulieren, so dass ihr Unternehmen eine Chance hat, den Tatsachen entsprechend wahrgenommen zu werden. Zum anderen kann die zunehmende Hektik reale Auswirkungen auf die Unternehmenssituation entwickeln. Und drittens sind IROs eben auch nur Menschen mit ihren eigenen Ängsten, Sorgen und Lebensumständen.

In den vergangenen 30 Jahren hat sich das Berufsbild stetig gewandelt und die Anforderungen sind kontinuierlich gestiegen. Regularien haben sich ausgeweitet und verfeinert. Die digitale Disruption bringt neue technische Möglichkeiten mit sich, die allerdings mit erhöhten



**Frank H. Berndt**

**Leiter der  
Fachberatungstelle  
Burnoutprävention  
und mentale  
Gesundheit**

gen ihr Übriges zur Komplexität der Anwendungen bei.

Das veränderte Aufgabengebiet spiegelt sich auch in der wachsenden Anzahl der IR-Mitarbeitenden je Unternehmen wider. Übt 2004 in deutlich über 60% aller Unternehmen lediglich ein bis zwei Personen die IR-Funktion aus, ist 2025 der Anteil der Unternehmen mit Minimalbesetzungen um über 12 Prozentpunkte auf 49% gesunken (vgl. DIRK Trendbarometer Frühjahr 2004 zu Frühjahr 2025). Der personelle Anstieg zeigt sich insbesondere im MDax und SDax, wohingegen der Dax schon immer große IR-Abteilungen aufwies.

Seit einiger Zeit verstärkt sich der Druck auf die IR-Verantwortlichen durch politische Großwetterlagen. Dabei markiert die unklare Zollsituation mit den USA nur die Spitze des Eisbergs. Sie macht belastbare Prognosen so gut wie unmöglich, zumal sie sich, abhängig vom Geschäftsmodell, sehr individuell auf das einzelne Unternehmen auswirkt.

Ebenso massiv hat die Nichtumsetzung der CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) in deutsches Recht die Kapazitäten in den IR-Abteilungen gebunden. Sie haben sich jahrelang darauf vorbereitet, einen wirklich guten und inhaltsschweren Nachhaltigkeitsbericht nach der CSRD zu veröffentlichen. Und plötzlich war nicht mehr klar, ob dadurch nicht geltendes Recht verletzt wird. Das geht so weit, dass

die Wahl der Prüfer des Nachhaltigkeitsberichts durch die Hauptversammlung auf dem Prüfstand steht und im laufenden Jahr zunächst vorsorglich erfolgt.

Die Schlüsseleigenschaft lautet Selbstsicherheit! Solange sich die IR-Abteilungen auf politische Maßgaben oder Zustände stützen und hoffen, in ihnen Sicherheit zu finden, wiegen sie sich in „Fremdsicherheit“. Was aber, wenn diese wegbreicht? Was, wenn die Welt in Bewegung ist? Genau dann hilft das eigene Profil. Das Vertrauen im Kapitalmarkt, das die IR-Verantwortlichen seit Jahren pflegen und dem sie sich verpflichtet fühlen.

Es sind die Menschen hinter der IR-Funktion, die den Unterschied machen. Mit ihrer Persönlichkeit und ihrer Professionalität stehen sie sprichwörtlich für die Werte des Unternehmens ein. Auch wenn die Gemengelage die Gemüter in diesen unsicheren Zeiten bisweilen an ihr Limit bringt. Die IR-Szene ist klein, aber fein und sie hält zusammen. Sie zeichnet sich durch große Hilfsbereitschaft und Austausch aus. Diese Eigenschaften kommen jährlich in unzähligen Netzwerktreffen, spontanen Telefonkonferenzen, Workshops, Vorträgen, Paneldiskussionen und Fachpublikationen zum Tragen. Gemeinsam entwickelt man Lösungen und schaut voneinander ab. Die DIRK-Konferenz stellt das „große Klassentreffen“ dar, dessen Wirkung jedoch weit darüber hinaus reicht.

Relations-Beauftragte ihre multifunktionale Position schon immer in Form einer „eierlegenden Wollmilchsau“ aus, stoßen selbst sie langsam an ihre Grenzen.

„Kein Stein wird auf dem anderen bleiben“ – das ca. 2000 Jahre alte Bibelzitat ist nur ein Beweis dafür, dass die Sorge vor dem Weltuntergang die Menschheit schon immer begleitet hat. Mit dem zunehmend vielfältigen Medienspektrum und der Dauerberieselung durch Katastrophenmeldungen steigt allerdings in unseren

## Aufgabengebiet im Wandel

Traditionell umfasst Investor Relations verschiedene Funktionen gleichzeitig: Sei es die Erfüllung von Berichts- und Transparenzpflichten, die Kommunikation mit Investoren, Analysten und weiteren Stakeholdern, die strategische Beratung nach innen, gepaart mit Aufgaben wie modernem Website- und Veranstaltungsmanagement. Für viele ist es genau diese Mischung, die ihre Berufsausübung zur Erfüllung macht.

Ansprüchen an Genauigkeit, Transparenz und Echtzeitreaktionen einhergehen.

Mit dem Laptop auf den Knien während einer Konferenz eine Pressemitteilung freigebend, haben IROs schon lange vor der Corona-Pandemie remote gearbeitet. Inzwischen hat sich das Instrumentarium stark ausgeweitet und die Softwarelösungen verfeinern sich immer weiter. Die DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) oder der Schutz vor Cyberkriminalität tra-

# Steigende Anforderungen mit Technologie bewältigen

Investor Relations befindet sich am Wendepunkt – Technologie, Personalisierung und Datenkompetenz sind keine Optionen mehr, sondern Notwendigkeiten

**Börsen-Zeitung, 21.6.2025**  
Die Rolle von Investor Relations (IR) hat sich in den vergangenen Jahren fundamental gewandelt. Während früher die Hauptaufgabe darin bestand, Informationen zu liefern, sind IR-Manager heute strategische Kommunikatoren, Analysten, Technologen – und zunehmend auch Datenexperten. Die Anforderungen steigen stetig: Regulatorische Vorgaben werden komplexer, Investoren fordern mehr Transparenz und schnellere Antworten, und neue Kommunikationskanäle verlangen eine personalisierte Ansprache in Echtzeit.

Technologie wird zur Schlüsselressource, um diesen Wandel nicht nur zu bewältigen, sondern aktiv mitzugestalten. Dabei zeigt sich: Daten sind zwar im Überfluss vorhanden – der eigentliche Erfolgsfaktor liegt aber in der Fähigkeit, diese gezielt zu aggregieren, zu analysieren und in wirksame Kommunikationsmaßnahmen zu übersetzen.

Die EU-Taxonomie, MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II), CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), ESG-Offenlegungspflichten (Environment, Social, Governance): Die regulatorische Landschaft fordert von Unternehmen eine nie dagewesene Detailtiefe und Konsistenz in ihrer Kapitalmarktkommunikation. Gleichzeitig erwarten institutionelle wie private Investoren eine lückenlose, transparente und

unmittelbare Informationspolitik – jederzeit, kanalübergreifend und häufig in individualisierter Form.

Der klassische IR-Ansatz – bestehend aus regelmäßiger Kommunikation wie Quartalsberichten und Roadshows sowie anlassbezogenen Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen – reicht dafür nicht mehr aus.



**Erik Carlson**

**Chief Executive  
Officer bei Notified**

Stattdessen ist eine integrierte, datenbasierte, dynamische und interaktive Kommunikation gefragt. Genau hier setzt moderne IR-Technologie an.

In nahezu jedem Unternehmen schlummern enorme Datenmengen – aus dem Controlling, dem Nachhaltigkeitsmanagement, der Finanzabteilung, der Kommunikation oder dem Vertrieb. Doch nur wenige IR-Teams haben heute Zugriff auf diese Daten in strukturierter, nutzbarer

Form. Es fehlt häufig an Schnittstellen, Datenkompetenz und integrierten Plattformen. Das Resultat: Ein fragmentiertes Informationsbild, das strategische Entscheidungen erschwert und reaktive Kommunikation fördert.

Dabei sind die gezielte Aggregation und Harmonisierung interner Datenströme die Grundlage jeder professionellen, zukunftsgerichteten Investor-Relations-Arbeit. Erst wenn relevante Informationen automatisiert zusammengeführt, intelligent aufbereitet und in Echtzeit verfügbar sind, kann die IR-Abteilung ihrer strategischen Rolle gerecht werden – etwa bei der Formulierung einer ESG-Story, der datenbasierten Analyse von Investorenbedürfnissen oder der schnellen Beantwortung von Analystenfragen.

## Personalisierung statt Gießkanne

Investoren unterscheiden sich heute stärker denn je – nach Anlagehorizont, Informationsbedürfnis, ESG-Fokus oder Kommunikationskanal. Entsprechend muss auch die IR-Kommunikation differenzierter werden. Die Zeit der „One-size-fits-all“-Botschaften ist vorbei.

Technologiegestützte Personalisierung ermöglicht es, unterschiedliche Stakeholdergruppen gezielt, individuell und konsistent anzusprechen – von maßgeschneiderten E-Mail-Newslettern über segmentierte Webinare bis hin zu interaktiven

Dashboards. Moderne IR-Plattformen bieten hierfür zentrale Lösungen zur Verwaltung und Analyse von Stakeholder-Daten, zur zielgerichteten Distribution von Inhalten und zur Erfolgskontrolle.

Künstliche Intelligenz (KI) ist dabei mehr als ein Buzzword: In der IR-Praxis helfen KI-basierte Tools bereits heute bei der Sentiment-Analyse, der automatisierten Berichterstattung, der Medienbeobachtung oder der Identifikation relevanter Investoren. Automatisierung reduziert manuelle, fehleranfällige Prozesse – etwa beim Vorbereiten von Roadshows, dem Versand von Veröffentlichungen oder dem Erstellen von Reportings – und schafft so Freiräume für strategische Aufgaben.

Der Einsatz von Natural Language Processing (NLP) und Machine Learning (ML) bietet zudem die Chance, komplexe Inhalte verständlicher, zugänglicher und präziser zu kommunizieren – sowohl intern als auch extern.

Was bislang über zahlreiche Tools, Excel-Tabellen, Mailverläufe und manuelle Schnittstellen lief, lässt sich heute über integrierte IR-Plattformen zentral steuern. Diese ermöglichen ein durchgängiges Management aller relevanten Workflows – von der Eventplanung über die Investorenpflege bis hin zur Berichterstattung.

Dabei steht nicht nur die Effizienzsteigerung im Vordergrund. Integrierte Plattformen sorgen auch für eine einheitliche Datenbasis, vermeiden Redundanzen und

erhöhen die Nachvollziehbarkeit regulatorischer Anforderungen. Besonders im Kontext von ESG-Berichtspflichten und der zunehmenden Prüfung durch Aufsicht und Öffentlichkeit ist dies ein entscheidender Vorteil.

## Orchestrierende Datenstrategien

Am Ende entscheidet nicht die Menge der verfügbaren Daten über den Erfolg von Investor Relations, sondern deren zielgerichtete Nutzung. Moderne IR-Arbeit bedeutet, aus Daten Erkenntnisse zu gewinnen – und aus Erkenntnissen strategische Entscheidungen abzuleiten.

IR-Manager entwickeln sich so immer mehr zu orchestrierenden Datenstrategen, die Technologie nicht nur als Hilfsmittel, sondern als integralen Bestandteil ihrer Arbeit verstehen. Wer diese Transformation aktiv gestaltet, wird in der Lage sein, die steigenden Anforderungen der Zukunft nicht nur zu erfüllen, sondern daraus echten Mehrwert für Unternehmen, Investoren und Kapitalmarkt zu schaffen.

Investor Relations befindet sich an einem Wendepunkt: Technologie, Personalisierung und Datenkompetenz sind keine Optionen mehr, sondern Notwendigkeiten. Die gute Nachricht: Noch nie war es so einfach, komplexe Anforderungen mit smarten Lösungen zu meistern – wenn IR-Teams bereit sind, den Wandel aktiv anzunehmen.



## Wir ermöglichen grüne Mobilität – unsere Kernkompetenz seit rund 140 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, Betonschwellen, Weichensysteme und Kreuzungen sowie innovative und zunehmend digitalbasierte Dienstleistungen für den gesamten Lebenszyklus von Schienen und Weichen.

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



Geschäftsbericht 2024 und Quartalsmitteilung Q1 2025  
sind jetzt hier online verfügbar.

vossloh.com

**vossloh**  
enabling green mobility

# Dax erlebt Comeback bei US-Anlegern

Hedgefonds sind weiterhin auf dem Vormarsch – Aktuelle Entwicklungen als Chance für Investor Relations

**Börsen-Zeitung, 21.6.2025**  
Im Börsenjahr 2024 hat der Dax seine Rekordjagd fortgesetzt und sich den wirtschaftlichen Herausforderungen gestellt. Laut der Studie von S&P Global und dem DIRK gab es im Dax ein Comeback von US-Anlegern, wobei sich das Engagement der Investoren aus Europa und Großbri-

anlegern beeinflusst, welche die Umschichtungen vom Vorjahr in ein gestärktes Engagement bei Dax-Konzernen umdrehten und insgesamt knapp 3pp zukaufen. Besonders auffallend hierbei ist, dass die Zukäufe aus Nordamerika zu gleichen Teilen durch aktiv verwaltete und passive Portfolios geprägt wurden.

gische Staatsfonds Norges Bank war hauptverantwortlich für den Rückzug Norwegens. Auffällig war, dass die Abzüge aus Europa und dem Inland vorrangig von aktiv verwalteten Portfolios stammten, US-Investoren ihr Engagement sowohl bei aktiven Fonds als auch in ETFs/passiven Portfolios erhöhten.

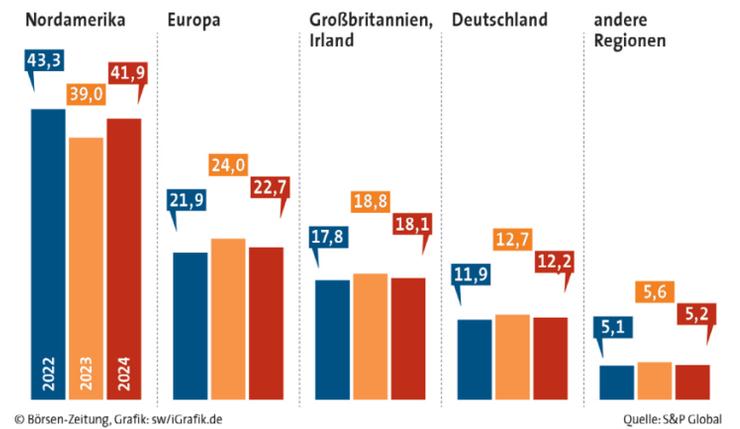
## Ungebrochenes Interesse an ETFs

Obwohl der Rückzug von aktiven Investoren aus Europa und Großbritannien die Investor-Relations-Arbeit vor die Herausforderung stellte, diese Entwicklung mit gezielter Bearbeitung einzudämmen, bot vor allem der Zukauf von aktiven US-Anlegern Chancen, das Aktionariat weiter zu diversifizieren. Große US-Häuser und Stock Picker wie die Capital Group, FMR Boston, GQG und Dodge & Cox (alle zwischen +0,2pp und +0,8pp) gehörten insgesamt zu den stärksten Käufern im Dax. Ebenfalls war die Beliebtheit von ETFs im Allgemeinen ungebrochen hoch, 2024 haben diese Fonds von der Dax-Performance profitiert. Daher war es nicht verwunderlich, dass auch im vergangenen Jahr Index-Fonds, speziell US-amerikanische ETFs, zu den Käufern im Dax zählten.

Die Studienergebnisse zeigen eine weitere Entwicklung, welche die Dax-Konzerne vor weitere Herausforderungen stellt: Wie im Jahr 2023 hat sich die Aktivität von Hedgefonds im Dax erhöht und ist um 0,7pp auf knapp 3% des institutionellen Streubesitzes gestiegen. Allerdings beschreibt dieser Wert lediglich den Ak-

## Regionale Verteilung der Dax-Investoren

Shareholder-Struktur jeweils am Jahresende in Prozent



**Frederik Frank**  
Director  
Shareholder  
Intelligence bei  
S&P Global Market  
Intelligence



**Patrick Tobias**  
Executive Director  
Sales bei  
S&P Global Market  
Intelligence

tannien verringert hat. Diese Entwicklung stellt die Investor-Relations-Arbeit vor weitere Herausforderungen. Allerdings ergeben sich hieraus auch Chancen.

## Popularität des Dax gestiegen

Im Jahr 2024 ist die Beliebtheit des Dax im Vergleich zu den Vorjahren gestiegen und der Anteil institutioneller Investoren hat sich um etwa einen Prozentpunkt (pp) auf knapp 58% erhöht. Gleichzeitig hat der Streubesitz im Dax um ca. 2pp zugenommen. Diese Entwicklung wurde insbesondere von nordamerikanischen

Wenn man allerdings die Gesamtheit aller institutionellen Anleger im Dax betrachtet, so reduzierten aktive Fondsmanger ihre Positionen, wohingegen sich Exchange Traded Funds (ETFs) und andere passive Investments zunehmender Beliebtheit erfreuten.

Im Gegensatz zu Nordamerika, schichteten europäische Investoren und Anleger aus dem Vereinigten Königreich um und verkauften Aktien deutscher Großkonzerne. Investoren aus Großbritannien und Deutschland veräußerten den Dax am stärksten, gefolgt von der Schweiz, den Niederlanden und Norwegen. Der norwe-

tienanteil, der direkt von Hedgefonds gehalten wird. Diese Beteiligung verdoppelt sich, wenn man diejenigen Aktien hinzuzieht, die direkt von Intermediären als rechtliche Eigentümer gehalten werden. Handelsbestände bei Brokern und Banken, die unter anderem im Auftrag von Kunden und für Derivate-Geschäfte gehalten werden, legten 2024 erneut zu (+17,4%) auf aktuell 3,1%, was auf ein erhöhtes Engagement von Hedgefonds hinweist. Im deutschen Markt war insgesamt eine verstärkte Aktivität von aktivistisch orientierten Investoren zu beobachten, deren Engagement in der Regel weitere Invest-

ments vor allem von Hedgefonds nach sich zog und die Aktionärsbasis sehr dynamisch verändern kann, wodurch sich die Komplexität der Investor-Relations-Arbeit erhöhte.

Nicht nur in Deutschland und dem Dax, sondern auf den globalen Aktienmärkten hat die Volatilität aufgrund der anhaltenden handels- und fiskalpolitischen Herausforderungen zugenommen. Die aktuelle Studie ergab, dass sich die regionalen Veränderungen der Eigentümerstruktur des deutschen Leitindex im Vergleich zu 2023 gedreht haben. US-Aktien versprechen seit einem Jahrzehnt höheres Wachstum und Rendite verglichen mit Deutschland und Europa.

Allerdings ist aktuell zu beobachten, dass sich diese Präferenz zu Gunsten von europäischen Aktien dreht und mehr Kapital in europäische Unternehmen fließt, was sich unter anderem mit den handelspolitischen Hürden der USA erklären lässt. Ansätze dieser Entwicklung sind bereits in den Studienergebnissen erkennbar und es ist davon auszugehen, dass es zu weiteren Umschichtungen im Jahr 2025 kommen wird, wovon auch der Dax profitieren dürfte. Hier besteht für die Dax-Unternehmen und deren Investor-Relations-Aktivitäten großes Potenzial für die Erweiterung und Diversifikation der Investorenbasis.



## SCHWERPUNKTTHEMA

# EUROPÄISCHE AUTONOMIE

Europäische Autonomie – Zwischen Vision und Notwendigkeit: Der Ruf nach strategischer Eigenständigkeit Europas wird lauter – befeuert durch geopolitische Verschiebungen und neue politische Realitäten.

Die zweite Trump-Regierung macht deutlich, wie dringlich es ist, Abhängigkeiten in Bereichen wie Sicherheit, Energie, Technologie und Finanzen zu hinterfragen – und zu überwinden.

Die Börsen-Zeitung begleitet diese Debatte mit tiefgreifender Analyse, klarer Einordnung und fundierter wirtschaftlicher Perspektive. Ein Thema mit Relevanz für Politik, Wirtschaft – und Ihre Marke.

Erscheinungstermin: 17.09.2025  
Druckunterlagenschluss: 08.09.2025  
Anzeigenschluss: 27.08.2025

Kontakt: [anzeigen@boersen-zeitung.de](mailto:anzeigen@boersen-zeitung.de)  
Tel. +49 (0)69 2732-115



Mehr Informationen zu unseren Beilagen unter:

[anzeigen.boersen-zeitung.de/print](mailto:anzeigen.boersen-zeitung.de/print)

## Börsen-Zeitung

Impressum

**Börsen-Zeitung**

Sonderbeilage

**Investor Relations**

Am 21. Juni 2025

Redaktion:  
Claudia Weippert-Stemmer

Anzeigen:  
Bernd Bernhardt (verantwortlich)

Typografische Umsetzung:  
Alexandra Ehrhard

Verlag der Börsen-Zeitung in der  
Herausberggemeinschaft  
WERTPAPIER-MITTEILUNGEN  
Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG  
Sandweg 94  
60316 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/2732-0  
(Anzeigen) Tel.: 069/2732-115  
Fax: 069/233702  
(Vertrieb) 069/234173

Geschäftsführung:  
Antonio Novillo Suarez,  
Torsten Ulrich

Druck:  
Mittelhessische Druck- und  
Verlagshaus GmbH & Co. KG  
Marburger Straße · 2035390 Gießen