

# Investor Relations

## Wie Investor Relations strategischen Einfluss gewinnt

Warum operative Exzellenz allein nicht mehr ausreicht und worauf es für die Positionierung gegenüber dem Vorstand wirklich ankommt

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Wenn Vorstände heute über Akquisitionen, Transformationen oder Kapitalmaßnahmen entscheiden, reicht allein der Blick auf Zahlen nicht mehr aus. Immer wichtiger wird die Frage, wie Investoren und Analysten diese Entscheidungen bewerten. Genau hier liegt die strategische Rolle von Investor Relations (IR): nicht nur in

digkeit. Kapitalmarktakteure erwarten vor allem eines: sprechfähige Ansprechpartner, die das Unternehmen wirklich verstehen. Dies setzt eine ausgezeichnete Vernetzung der IR im Unternehmen sowie eine enge Anbindung an den Vorstand voraus.

Vernetzung und strategischer Einfluss im Unternehmen entstehen vor allem durch Vertrauen sowie durch eine kons-

Operative Exzellenz setzt eine Professionalisierung der IR-Arbeit und ein einsatzbereites, divers zusammengesetztes Team, das seine Prozesse effizient steuert und seine Kompetenzen beständig weiterentwickelt, voraus. Und auch Ambition ist entscheidend: Operative Exzellenz muss explizit angestrebt werden, und auf dieser Basis muss die strategische Positionierung im Unternehmen erfolgen.

informiert, nachdem Entscheidungen bereits gefallen sind? Nur wer früh Zugang zu relevanten Diskussionen erhält, kann Marktreaktionen antizipieren, Risiken einordnen und Narrative mitentwickeln.

Sicht auf die IR zu wenig. Die Beziehungs- pflege zum Zweck der strategischen Positionierung im Unternehmen sollte daher neben der Financial Community und dem Vorstand selbst auch die weiteren zentralen Unternehmensfunktionen sowie den Aufsichtsrat einschließen.



**Christian Hoffmann**  
Professor für Kommunikationsmanagement an der Universität Leipzig



**Sandra Binder-Tietz**  
Geschäftsleiterin des Center for Research in Financial Communication

der Vermittlung von Daten an die Financial Community, sondern auch in der Vermittlung der Kapitalmarktperspektive ins Unternehmen.

Der Anspruch an IR ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Was früher vor allem eine regulatorische Pflichtaufgabe war, entwickelt sich zunehmend zur Schnittstelle zwischen Vorstand und Kapitalmarkt. IR soll Stimmungen und Erwartungen des Marktes frühzeitig erkennen, strategische Implikationen ableiten und auf dieser Basis den Vorstand bei zentralen Entscheidungen unterstützen.

In der Praxis bleibt die Funktion noch immer häufig im Operativen gefangen. Quartalsberichte, Roadshows, Ad-hoc-Mitteilungen und Analystenanfragen dominieren den Alltag. Gerade kleinere Teams haben kaum Kapazitäten für die besonders wertvolle strategische Arbeit. Die Folge: IR wird zwar als professionell und verlässlich wahrgenommen, aber nicht automatisch als relevanter Sparringspartner des Vorstands.

Eine aktuelle Studie der Universität Leipzig unter Beteiligung von IR-Verantwortlichen, Chief Financial Officers (CFOs), Analysten und Beratern zeigt nun, wovon strategischer Einfluss tatsächlich abhängt. Die zentrale Erkenntnis: Die strategische Positionierung der IR entsteht nicht im Organigramm, durch eine Berichtslinie oder einen Titel. Entscheidend sind operative Exzellenz, die gezielte Pflege von Beziehungen sowie die frühzeitige und substanzielle Einbindung in kritische Entscheidungen.

Gemäß der Analyse ist das Ansehen der IR bei Investoren und Analysten bereits heute hoch. Ausschlaggebend dafür sind weniger Rankings oder Awards als fachliche Qualität, Erreichbarkeit und Glaubwür-

truktive und respektvolle Zusammenarbeit – etwa mit den Kollegen aus den Finanz-, Rechts- und Kommunikationsabteilungen. Entscheidend ist, ob IR frühzeitig Zugang zu Informationen erhält, kritische Themen adressieren kann und vom Vorstand als relevante Perspektive wahrgenommen wird.

Der Vorstand wiederum verlässt sich gerne auf die Expertise der IR, wenn diese den Puls des Kapitalmarktes kennt und die Kapitalmarktsicht intern frühzeitig und entscheidungsrelevant vermitteln kann. Dabei spielt allerdings auch das Kapitalmarktverständnis der Unternehmensführung eine zentrale Rolle. Wo Vorstände den Kapitalmarkt als strategischen Faktor begreifen, wird IR eher eingebunden. Wo IR dagegen primär als Optimierer des Aktienkurses betrachtet wird, bleibt ihr Einfluss im Unternehmen begrenzt.

### Operative Exzellenz als Fundament

Die Studie zeigt auch: Ohne operative Exzellenz keine strategische Rolle. Das Handwerkliche muss stimmen. Fehlerfreie Zahlen, präzise Aussagen und konsistente Kommunikation bleiben die Grundlage der Glaubwürdigkeit gegenüber dem Kapitalmarkt und damit zugleich auch gegenüber dem Vorstand.

IR muss die Bedürfnisse und Präferenzen der Vorstandsmitglieder genau kennen und Informationen maßgeschneidert und frühzeitig aufbereiten. Wer durch operative Exzellenz glänzt, wird vom Vorstand eher in Prozesse eingebunden. Zur exzellenten Arbeit gehört auch die reibungslose Kooperation mit anderen Unternehmensfunktionen. Konflikte und Eifersüchteleien werden ungern gesehen.

### Beziehungen sind entscheidend

Die Studie macht deutlich: IR ist vor allem ein Relationship Business. Einfluss entsteht über Netzwerke – intern wie extern. Intern sind enge Beziehungen zu Finance, Strategie, Kommunikation und Vorstand entscheidend. Externe, belastbare Kontakte zur Financial Community stärken die Glaubwürdigkeit der Funktion auch innerhalb des Unternehmens. An der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kapitalmarkt entsteht somit eine Erfolgspirale, die zu einer strategischen Positionierung führt: Gute Beziehungen im Unternehmen machen IR zu einem gefragten Ansprechpartner am Markt, und gute Beziehungen am Markt machen die Insights der IR für bedeutsame Unternehmensakteure wertvoll.

Ob IR strategisch wirkt, zeigt sich vor allem an einem Punkt: Wird die Funktion frühzeitig eingebunden oder erst

*Eine strategische Positionierung der IR ist kein Status, sondern aktive Arbeit. Es liegt an der IR, Beziehungen gezielt zu pflegen, Bedürfnisse der internen und externen Zielgruppen zu antizipieren und proaktiv zu bedienen.*

Die Studie weist auf die Bedeutung eines bisher wenig beachteten Akteurs hin: den Aufsichtsrat. Das Ansehen der IR beim Aufsichtsrat prägt auch das Ansehen der IR beim Vorstand. Noch sucht die IR selten den Kontakt zum Aufsichtsrat und kennt dessen Bedürfnisse sowie dessen

### Hebel der Positionierung

Die Studie zeigt fünf zentrale Hebel der strategischen IR-Positionierung gegenüber dem Vorstand:

1. operative Exzellenz und Verlässlichkeit,
2. fundiertes Verständnis des Kapitalmarktes und des Geschäfts,
3. belastbare Beziehungen zu Vorstand, Financial Community, zentralen Unternehmensfunktionen und Aufsichtsrat,
4. frühe Einbindung in strategische Prozesse,
5. Fähigkeit, komplexe Marktimpulse entscheidungsorientiert zu übersetzen.

Der entscheidende Punkt dabei: Eine strategische Positionierung der IR ist kein Status, sondern aktive Arbeit. Es liegt an der IR, Beziehungen gezielt zu pflegen, Bedürfnisse der internen und externen Zielgruppen zu antizipieren und proaktiv zu bedienen, die eigene Sichtbarkeit im Unternehmen zu erhöhen, etwa durch innovative Informationsangebote, und mit Ambition die Qualität der eigenen Leistung kontinuierlich zu optimieren.

### INHALTSVERZEICHNIS

**Wie Investor Relations strategischen Einfluss gewinnt**  
Prof. Dr. Christian Hoffmann und Dr. Sandra Binder-Tietz Seite 1

**Kurs halten am Kapitalmarkt in disruptiven Zeiten**  
Dr. Martin Steinbach Seite 2

**Volatiles Börsenjahr – Passive Investoren treiben Dax**  
Frederik Frank und Christian Csomos Seite 2

**Geplante Aktienrente markiert einen Meilenstein**  
Kay Bommer und Roger Peeters Seite 3

**Nordisches Modell – Mythos oder globaler Vorteil?**  
Dr. Lars Ohnemus Seite 3

**KI entwickelt sich zum Türöffner der Investor Relations**  
Michael Winter Seite 4

## Erfolgsfaktor Innovationen

2025 war für Krones ein weiteres erfolgreiches Jahr. Das Unternehmen setzte seinen profitablen Wachstumskurs fort und verbesserte alle wesentlichen Finanzkennzahlen.

Das Highlight 2025 war die Messe »drinktec«, auf der Krones seine Position als innovativer Weltmarktführer unter Beweis stellte. Und das auf Märkten, die mittel- und langfristig stabil wachsen. Das komplette Krones Team wird die gute Ausgangslage nutzen und motiviert am weiteren Erfolg des Unternehmens arbeiten.

Im Vordergrund stehen für Krones die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden. Diese werden wir jederzeit und vollumfänglich erfüllen. Der Schlüssel hierzu sind innovative Produkte und Dienstleistungen. Mit »Solutions beyond tomorrow« begleiten wir unsere Kunden bei der Umsetzung ihrer Strategien. Damit gestalten wir auch die Zukunft von Krones nachhaltig erfolgreich.

Umsatz	5.663,8 Mio. €	+7,0%
EBITDA	602,3 Mio. €	+12,2%
Free Cashflow	247,7 Mio. €	+118,8%
ROCE	19,1%	+0,9 PP
Ergebnis je Aktie	9,45 €	+7,8%
Dividende je Aktie	2,80 €	+7,7%

www.krones.com

**KRONES**

# Kurs halten am Kapitalmarkt in disruptiven Zeiten

Gut aufgestellte IR-Funktion ist essenziell für den Erhalt günstiger Kapitalkosten im Transformationsprozess der Wirtschaft

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Globale Veränderungen prägen die Transformationsagenda vieler Unternehmen. Sie befinden sich inmitten tiefgreifender Transformationsprozesse – ausgelöst durch digitale Innovationen wie künstliche Intelligenz (KI), neue regulatorische Anforderungen, die grüne Energiewende, E-Mobilität und geopolitische Verschie-



**Martin Steinbach**  
Partner bei  
Ernst & Young, EY

bungen mit Auswirkungen auf Lieferketten, Produktion und Absatzmärkte. In diesem disruptiven und dynamischen Umfeld hat Investor Relations (IR) alle Hände voll zu tun, die Veränderungsprozesse und ihre Implikationen transparent und glaubwürdig am Kapitalmarkt zu vermitteln.

## Klartext und Verlässlichkeit

Parallel dazu steigen die Erwartungen von Investoren und Analysten an Klarheit, Verlässlichkeit und kontinuierlicher Orientierung insbesondere in Phasen, in denen sich Geschäftsmodelle, Steuerungsgrößen und externe Einflussfaktoren grundlegend verändern. Im Spannungsfeld zunehmender Komplexität

gewinnt IR weiter an Bedeutung und bringt wichtiges Feedback aus dem Kapitalmarkt im Rahmen strategischer Neupositionierungen ein.

Eine Befragung von IR-Verantwortlichen im deutschsprachigen Raum zeigt die hohe Relevanz technologischer Transformationen. Insbesondere künstliche Intelligenz und die fortschreitende Digitalisierung stehen ganz oben auf der Transformationsagenda. Diese Entwicklungen wirken auf Unternehmen ganzheitlich – von der Strategie über Organisation und Risikomanagement bis hin zu Planung, Steuerung, Lieferketten und Produktionsstrukturen. Für IR bedeutet dies, technologische Investitionen, neue datenbasierte Steuerungslogiken sowie deren Wertbeitrag für das Geschäftsmodell verständlich darzustellen.

## Equity Story weiterentwickeln

Parallel dazu gewinnen die Weiterentwicklung der Equity Story sowie der Umgang mit veränderten Erwartungen von Kapitalmarktteilnehmern an Bedeutung. Auf kultureller und personeller Ebene stehen der Aufbau neuer Kompetenzen insbesondere im Bereich KI und neue Formen interdisziplinärer Zusammenarbeit im Fokus.

Im Transformationskontext sind zudem mehrere Rechnungslegungsstandards von besonderer Relevanz für die Kapitalmarkt-kommunikation. Neben IFRS 8 (International Financial Reporting Standards – kurz IFRS), IFRS 16 und IAS 36 (International Accounting Standards – kurz IAS) rückt insbesondere der neue IFRS 18, der ab 2027 verpflichtend anzuwenden ist, stärker in den Fokus. Diese Standards betreffen zentrale Elemente der externen Berichterstat-

tung und führen häufig zu erhöhtem Erklärungsbedarf hinsichtlich Segmentlogik, Ergebnisdarstellung und der Ableitung wesentlicher Steuerungskennzahlen.

## Angepasste Finanzberichterstattung

Viele Unternehmen haben ihre Segmentberichterstattung in den vergangenen fünf Jahren im Zuge der Transformation bereits angepasst, etwa durch inhaltliche Neudefinitionen oder Umbenennungen bestehender Segmente. Mit IFRS 18 gewinnen standardisierte Zwischensummen an Bedeutung. Gleichzeitig planen

*In diesem disruptiven und dynamischen Umfeld hat Investor Relations (IR) alle Hände voll zu tun, die Veränderungsprozesse und ihre Implikationen transparent und glaubwürdig am Kapitalmarkt zu vermitteln.*

viele Unternehmen, weiterhin EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) und/oder EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Ver-

mögensgegenstände) als Management Performance Measures zu verwenden, sehen jedoch einen deutlich erhöhten Bedarf, Investoren und Analysten frühzeitig über die Auswirkungen von IFRS 18 zu informieren.

## Veränderte Rollen

Die Transformation verändert auch die Rollenprofile von Vorstand, Aufsichtsrat und IR. Der Chief Executive Officer (CEO) übernimmt verstärkt Verantwortung für Strategie, Veränderung und Innovation, während der Chief Financial Officer (CFO) sein Profil um technologische Kompetenzen erweitert und stärker als „Value Creator“ und strategischer Businesspartner auftritt. Vom Aufsichtsrat wird erwartet, dass er seine fachliche Breite ausbaut, insbesondere im Hinblick auf Digitalisierung und KI, und sich intensiver mit strategischen Fragestellungen auseinandersetzt. Entsprechend gewinnen Ausschüsse für Technologie beziehungsweise Digitalisierung, Strategie, Risiko und Vergütung weiter an Bedeutung.

Für IR ergibt sich ein erweitertes Anforderungsprofil. Neben der klassischen Kapitalmarkt-kommunikation sind ein tieferes Verständnis von Markt- und Branchentrends, ein enger Austausch mit Strategie-, Technologie- und Innovationsbereichen sowie der Aufbau zusätzlicher IFRS- und Branchenkompetenz erforderlich, um Transformationsentscheidungen und deren Auswirkungen schlüssig zu vermitteln.

Schließlich verändern sich auch IR-Formate und Kommunikationsanforderungen. Investorenkonferenzen bleiben ein zentrales Instrument. Der Kapitalmarkttag gewinnt weiter an Bedeutung, da er Raum bietet, technologische Schwer-

punkte, digitale Entwicklungen und Transformationsstrategien vertieft darzustellen – zunehmend auch in virtuellen oder hybriden Formaten. Parallel dazu steigt der Bedarf an strukturierter Analysten- und Investoren-Education, da neue Geschäftsmodelle und Segmentlogiken eine höhere Erklärungstiefe erfordern.

*Der Kapitalmarkttag gewinnt weiter an Bedeutung, da er Raum bietet, technologische Schwerpunkte, digitale Entwicklungen und Transformationsstrategien vertieft darzustellen – zunehmend auch in virtuellen oder hybriden Formaten.*

Im Ad-hoc-Kontext bleibt die Beurteilung der Kursrelevanz von Transformationsereignissen die größte Herausforderung, während im Umgang mit Falschinformationen ein kontinuierliches Monitoring und eine enge Abstimmung mit Public Relations essenziell sind. Die aktuelle Befragung zeigt, wie wichtig eine gut aufgestellte IR-Funktion für den Erhalt günstiger Kapitalkosten im Transformationsprozess der Wirtschaft ist.

# Volatiles Börsenjahr – Passive Investoren treiben Dax

Institutionelles Kapital nimmt erneut zu – vor allem international – Investor Relations im Spannungsfeld passiver Kapitalströme

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Der Dax verzeichnete im Börsenjahr 2025 weiteren Aufwind und legte insgesamt um mehr als 23% zu. Gleichzeitig war das Jahr von hoher Volatilität und einer breiten Kursspanne geprägt. Besonders zyklische Branchen wie Automobil und Chemie standen unter Druck. In diesem Umfeld versuchten viele Anleger, das Risiko des

weiter an Gewicht gewonnen: Der Anteil der Indexinvestoren stieg von 25,0% auf 27,5%. Damit wurden die Zuflüsse in den Dax primär von ETFs (Exchange Traded Funds) und Indexfonds getragen – während im Vorjahr noch aktive Fonds stärker als Käufer in Erscheinung traten.

Die Verschiebung hin zu passiven Strategien zeigte zudem eine klare regionale

– den Trend zu indexbasierten Lösungen zunehmend in ihren Produktangeboten abbildeten und verstärkte ETFs verwalteten.

Diese Entwicklung zeigte sich auch bei den größten Nettozuflüssen. Insbesondere indexierte Fonds der BlackRock-Gruppe trieben die passiven Kapitalströme. Die von BlackRock verwalteten ETFs erhöhten ihren Anteil am institutionellen Streubesitz im Dax um rund 1,5 Prozentpunkte und standen damit für über 80% der gesamten Nettozuflüsse der Gruppe.

Die Analyse verdeutlichte zudem: Institutionelle Investoren dominierten den Streubesitz im Dax. Der institutionelle Streubesitz stieg 2025 auf 60,2%, während strategische Beteiligungen deutlich zurückgingen und private Anleger leicht hinzugewannen (+ 1,4 Prozentpunkte). Diese Entwicklung unterstrich einen strukturellen Trend: Die Aktionärsbasis des Dax wurde zunehmend von global agierenden Kapitalmarktteilnehmern geprägt.

Regional blieb Nordamerika die wichtigste Investorengruppe und vereinte rund 41,9% des institutionellen Kapitals auf sich. Dabei glichen sich Zuflüsse in ETFs und Abflüsse bei aktiven Strategien weitgehend aus (jeweils rund ± 1,6 Prozentpunkte), sodass der Gesamtanteil stabil blieb. Dahinter folgten Kontinentaleuropa (22,1%) sowie Großbritannien & Irland (18,9%). Deutschland lag bei 11,8%, der Rest der Welt bei 5,3%.

## Hohe Relevanz aktiver Investoren

Unter den Nettozuflüssen stachen insbesondere britische Investoren hervor, die ihren Anteil gegenüber 2024 um nahezu einen Prozentpunkt ausbauen konnten. Auffällig war, dass diese Entwicklung vor allem von aktiv gemanagten Fonds getragen wurde. Zu den bedeutendsten Investoren zählten Keyridge Asset Management (ehemals Canada Life Asset Management, Setanta Asset Management und Irish Life Investment Managers, + 0,2 Prozentpunkte) sowie Silchester (+ 0,1 Prozentpunkte), beide mit Sitz in London.

Auch in Nordamerika zeigte sich, dass trotz des steigenden Anteils passiver Strategien ausgewählte aktive Investoren weiterhin an Bedeutung gewannen. Für die Investor-Relations-Arbeit blieben diese Akteure besonders relevant, da sie über erhebliche Kaufkraft verfügen. Ein Beispiel ist WCM Investment Management aus Kalifornien, das seinen Dax-Anteil um 0,5 Prozentpunkte erhöht hat.

*Das Börsenjahr 2025 war für den Dax von Volatilität und konjunkturellem Sektordruck geprägt und hat die Diversifikation der Anlegerstruktur im Leitindex weiter beschleunigt.*

Auffällig war zudem die Konzentration des investierten Kapitals auf wenige Finanzzentren. Ein Großteil der Dax-Investitionen wurde aus Metropolen wie London, Frankfurt, Paris und New York gesteuert. Für Roadshows und Targeting bleibt es daher entscheidend, die richtigen

Standorte und die dort ansässigen Fondsgesellschaften gezielt anzusprechen.

Für Investor Relations (IR) verschiebt sich der Fokus zunehmend. Neben klassischen Stock-Pickern rücken Indexanbieter, ETF-Produkte und deren Abstimmungsrichtlinien stärker in den Mittelpunkt. Neben der Ansprache aktiver Eigentümer erfordert eine erfolgreiche Investor-Relations-Arbeit daher auch ein klares Verständnis der Verteilung aktiver und passiver Strategien sowie der Herkunft von Umschichtungen innerhalb der Investorenbasis, um die Kommunikation gezielt auszurichten.

Das Börsenjahr 2025 war für den Dax von Volatilität und konjunkturellem Sektordruck geprägt und hat die Diversifikation der Anlegerstruktur im Leitindex weiter beschleunigt. Damit wächst der Einfluss passiver Investoren in Deutschland – und mit ihm die strategische Relevanz der größten globalen Assetmanager für die deutsche Kapitalmarktlandschaft.



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



**Christian Csomos**  
Director,  
Data & Research  
bei S&P Global  
Market Intelligence

Stock-Pickings zu vermeiden, und setzten verstärkt auf breite Diversifikation. Entsprechend stieg die Bedeutung von Indexprodukten am Kapitalmarkt.

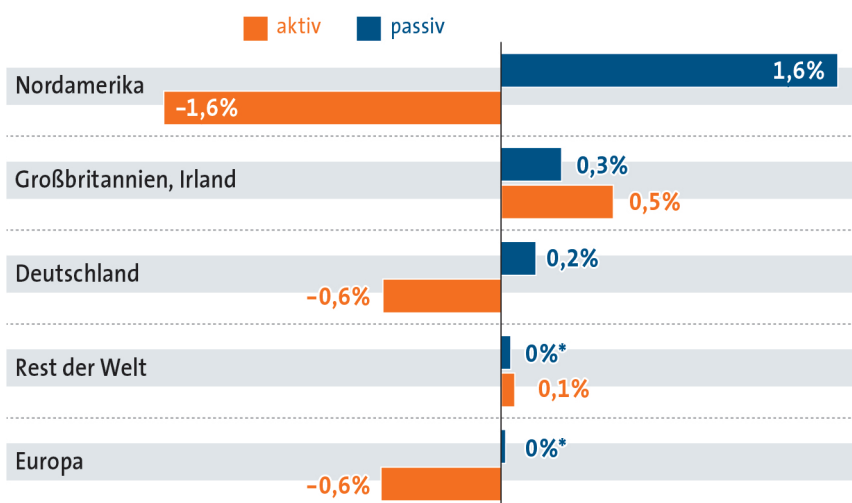
## ETFs und Indexfonds stärker

Genau diese Risikovermeidung spiegelt sich in der Aktionärsstruktur des Dax wider. 2025 haben passive Strategien

Prägung. Die Veränderung passiver Bestände im Jahr 2025 gegenüber 2024 war in Nordamerika am stärksten (rund + 1,6 Prozentpunkte), während Großbritannien & Irland (+ 0,3 Prozentpunkte) und Deutschland (+ 0,2 Prozentpunkte) deutlich geringere Zuwächse verzeichneten. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass klassische aktive Vermögensverwalter – darunter DWS, Amundi oder BNP Paribas

## Verschiebung zu passiven Strategien mit klarer regionaler Prägung

Veränderungen\* der Dax-Investoren nach Investmentorientierung und Region 2025



## Impressum

## Börsen-Zeitung

Sonderbeilage

## Investor Relations

Am 26. Juni 2026

Redaktion: Claudia Weippert-Stemmer  
Anzeigen: Bernd Bernhardt (verantwortlich)  
Typografische Umsetzung: Julia Geist

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:  
Joachim Lauterbach (Vorsitzender), My Dang

Druck: Mittelhessische Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG  
Marburger Straße 20 · 35390 Gießen

# Geplante Aktienrente markiert einen Meilenstein

Impuls für die Altersvorsorge und Aktienkultur – Potenzial für Millionen neue Aktionäre

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Deutschland steht vor der größten Reform der privaten Altersvorsorge seit Einführung der Riester-Rente im Jahr 2002. Mit dem ab 2027 geplanten Altersvorsorge-depot erhält die kapitalgedeckte Vorsorge erstmals einen starken Aktienfokus. Somit entsteht ein Impuls für Altersvorsorge und für die Aktienkultur in Deutschland.



**Kay Bommer**

Geschäftsführer  
des DIRK –  
Deutscher Investor  
Relations Verband

401(k)-Pläne und Individual Retirement Accounts mehrere Billionen Dollar verwaltet. Aktienfonds bilden dort den Kern der privaten Altersvorsorge. Schweden investiert über das staatliche Prämiensystem einen Teil der Rentenbeiträge am Kapitalmarkt. Australien verfügt mit seinem Superannuation-System über eines der größten kapitalgedeckten Vor-



**Roger Peeters**

Stellvertretender  
Vorstands-  
vorsitzender DVFA

3. Altersvorsorgedepots ohne Garantie und mit maximaler Kapitalmarktpartizipation. Insbesondere bei den Depotlösungen dürfte der Aktienanteil je nach Alter des Sparers häufig zwischen 70 und 100% liegen. Damit nähert sich Deutschland erstmals den internationalen Standards kapitalgedeckter Vorsorgesysteme an. Besonders positiv ist die Offenheit des neuen Systems gegenüber unterschiedlichen Anlagelösungen. Förderfähig sind sowohl aktiv gemanagte Fonds als auch passive Indexfonds und ETFs. Gleichzeitig begrenzt der Gesetzgeber die Kosten des staatlichen Standardprodukts auf maximal 1% jährlich. Dadurch entsteht ein gewollter Wettbewerbsdruck zugunsten kostengünstiger Lösungen. Aus heutiger Sicht spricht vieles dafür, dass ein erheblicher Teil des Neugeschäfts in ETF-basierte Strategien, oder andere standardisierte Lösungen fließt. Vertreter des Kapitalmarkts mit spezifischen und diskretionären Ansätzen werden die Kostenparameter kaum halten können.

## Missverständliche Darstellung

Auffällig war nach dem Beschluss der Reform auch manch politische Kommunikation. Teilweise entstand der Eindruck, die neue Aktienrente werde nicht nur die private Altersvorsorge stärken, sondern zugleich Kapital in die deutsche Wirtschaft lenken. Diese Darstellung ist missverständlich. Das Altersvorsorgedepot wird wohl ganz überwiegend international investieren.

Deutschland repräsentiert lediglich rund 2 bis 3% der globalen Marktkapita-

lisierung. Es ist davon auszugehen, dass kein „Home Bias“ entsteht, zumal der Staat nicht den eigenen Markt positiv sanktioniert. Es sei noch ergänzt, dass der Kapitalmarkt im überwiegenden Teil Sekundärmarkt ist und nur in Folge von Kapitalerhöhungen etc. tatsächlich Geld in die Unternehmen fließt.

## Wendepunkt in der Politik

Die Riester-Rente zählt trotz jahrelanger Kritik noch immer rund 15 Millionen Verträge. Gleichzeitig wächst die Offenheit für kapitalmarktbasierter Vorsorge: Laut Deutschem Aktieninstitut investierten 2025 bereits 14,1 Millionen Menschen in Deutschland in Aktien, Fonds oder ETFs – ein Rekordwert und inzwischen fast jeder Fünfte über 14 Jahren. Die Reform könnte diesen Trend erheblich beschleunigen. Durch die Öffnung für Selbständige und weitere bisher nicht förderberechtigte Gruppen sowie eine Grundförderung von bis zu 540 Euro jährlich plus Kinderzulagen dürfte das neue Altersvorsorgedepot Millionen zusätzliche Kapitalmarktsparer hervorbringen. Sollten mittelfristig 10 bis 15 Millionen aktive Vorsorgedepots entstehen, wäre das nicht nur ein Neustart der privaten Altersvorsorge, sondern zugleich ein historischer Schub für die Aktienkultur in Deutschland.

Fazit – Das Altersvorsorgedepot markiert einen Wendepunkt in der deutschen Politik. Erstmals wird staatlich gefördertes Vorsorgesparen konsequent auf langfristige Kapitalmarktinvestitionen ausgerichtet. Höhere Aktienquoten und eine deutliche Verbreiterung der Anlegerschaft in der Be-

völkerung scheinen mehr oder weniger vorprogrammiert, was uneingeschränkt begrüßenswert ist. Davon wird auch die Finanzindustrie, vornehmlich kapitalmarktorientierte Banken profitieren.

**Erstmals wird staatlich gefördertes Vorsorgesparen konsequent auf langfristige Kapitalmarktinvestitionen ausgerichtet. Höhere Aktienquoten und eine deutliche Verbreiterung der Anlegerschaft in der Bevölkerung scheinen mehr oder weniger vorprogrammiert.**

Die Auswirkungen für den deutschen Kapitalmarkt hingegen werden begrenzt sein. Vor dem Hintergrund, dass ein Großteil des Geldes in standardisierte, US-lastige Produkte fließen wird, wäre es eine Überraschung, wenn etwa Investor-Relations-Manager deutscher Unternehmen oder Analysten am Standort Deutschland eine Sonderkonjunktur erleben.

Das zentrale Problem der Riester-Rente war die gesetzlich vorgeschriebene 100-Prozent-Beitragsgarantie, die nun bei den renditeorientierten Varianten entfällt. Das staatliche Standardprodukt soll sogar eine überwiegender oder nahezu vollständige Kapitalmarktanlage ermöglichen. Historisch betrachtet erzielten globale Aktienmärkte langfristig durchschnittliche Renditen von etwa 6 bis 8% pro Jahr, während Anleihen deutlich darunter lagen.

International ist die Kapitalmarktvorsorge längst Standard, wie einige Beispiele zeigen: In den USA werden über

sorgevermögen weltweit. Vor diesem Hintergrund ist die deutsche Reform die längst überfällige Anpassung an international bewährte Modelle.

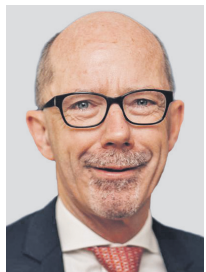
Die entscheidende Neuerung besteht darin, dass erstmals die komplette staatliche Förderung einschließlich Zulagen in Fonds- und ETF-Lösungen (Exchange Traded Funds – kurz ETFs) investiert werden kann. Anders als bei klassischen Riester-Produkten ist keine umfangreiche Sicherungsarchitektur mehr erforderlich. Das Gesetz sieht folgende Varianten vor:

1. Produkte mit 100% Kapitalgarantie,
2. Produkte mit 80% Garantie,

# Nordisches Modell – Mythos oder globaler Vorteil?

Kombiniert mit einer effektiven Kapitalmarktunion sollte es Teil der Lösung sein, um die Wettbewerbsfähigkeit der EU wiederherzustellen

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Die nordischen Länder genießen ein bemerkenswert hohes Maß an Wohlstand und Stabilität, um das sie viele beneiden, dass sich jedoch auf Grundlage traditioneller Wirtschaftstheorien nur schwer erklären lässt. Gleichzeitig befindet sich die Europäische Union (EU), einschließlich Deutschland, an einem Wendepunkt,



**Lars Ohnemus**

Chairman of the  
Nordic Corporate  
Governance  
Network

ruppen, die Bürger sind äußerst zufrieden (World Happiness Index) und die soziale Ungleichheit ist gering.

Ein besonderes Forschungsprojekt der Copenhagen Business School (CBS) hat das nordische Modell genauer untersucht und analysiert, welche Variablen diese Entwicklung erklären können und ob daraus ein allgemeines Modell für die EU werden könnte. Die Hypothese lautet, dass dies durch das Verständnis und die Analyse von fünf verschiedenen Variablen erklärt werden kann: Innovation und Forschung & Entwicklung, die Fähigkeit zur Nutzung von Marktchancen, die lokalen Kapitalmärkte, die Qualität der öffentlichen Institutionen sowie die Frage, ob es besondere Eigentumsmodelle in der nordischen Region gibt.

## Beachtenswerte Ergebnisse

Die Ergebnisse dieses Forschungsprojekts sind bemerkenswert. Der nordische Erfolg entsteht nicht nur durch Innovationen, sondern auch durch hohe Investitionen in Forschung & Entwicklung. Gemessen am BIP-Anteil gehören diese Investitionen zu den höchsten in der EU und erreichen nahezu das Niveau der USA und Chinas. Gleichzeitig ist der Talentpool in der nordischen Region deutlich größer als in anderen EU-Ländern.

**Die nordischen Länder genießen ein bemerkenswert hohes Maß an Wohlstand und Stabilität, um das sie viele beneiden, dass sich jedoch auf Grundlage traditioneller Wirtschaftstheorien nur schwer erklären lässt.**

Ein weiterer Faktor ist die Akzeptanz von Wettbewerb beziehungsweise die Frage, ob Schutz vor ausländischen Akteuren gesucht wird. Die nordischen Länder und Unternehmen profitieren von ihrer starken Exportorientierung, mit durchschnittlich mehr als 55% des BIP, relativ wenigen Handelsbeschränkungen sowie dynamischen und gut organisierten Arbeitsmärkten. In den vergangenen Jahr-

zehnten konnten sich nordische Unternehmen von relativ kleinen nationalen Märkten erfolgreich an den globalen Wettbewerb anpassen und gleichzeitig erhebliche Vorteile durch den Zugang zu neuen Märkten erzielen. Darüber hinaus sind sie tendenziell profitabler als andere europäische Unternehmen, nutzen weniger Fremdkapital und erzielen im Durchschnitt höhere Renditen für ihre Aktionäre als Unternehmen in anderen europäischen Ländern.

Gibt es dennoch einen Haken oder echte Nachteile? Es gibt zu Recht eine lebhaft Debatten über die Kapitalmärkte und insbesondere über das Fehlen einer Kapitalmarktunion in der Europäischen Union. Unsere Ergebnisse zeigen, dass die nordischen Kapitalmärkte im Allgemeinen stärker entwickelt und effizienter sind als jene in Südeuropa, China und dem Vereinigten Königreich, allerdings besteht weiterhin ein großer Abstand zu den USA. Die nordische Region verfügt über das stärkste Venture-Capital- und Gründerumfeld in der EU, doch nordischen Wachstumsunternehmen steht pro Kopf nur ein Fünftel des Kapitals zur Verfügung im Vergleich zu ihren amerikanischen Pendanten.

## Unklärlicher Widerspruch

Auch hinsichtlich der Eigentumsstrukturen war interessant zu beobachten, dass es klare nordische Besonderheiten wie etwa starke kontrollierende Eigentümer und einen ausgeprägten Schutz von Stakeholdern gibt. Die dominierenden sozialdemokratischen politischen Traditionen in den nordischen Ländern müssten eigentlich zu kleinen Aktienmärkten, geringer Liquidität, schwachem Anlegerschutz und dem Risiko der Enteignung von Minderheitsaktionären führen. In der Realität ist jedoch das Gegenteil der Fall, und dieser Widerspruch bleibt bislang unerklärlich.

Ein weiterer zentraler Bestandteil dieses Erfolgs ist die Qualität des öffentlichen Sektors in der Region, der in Relation zu allen anderen EU-Ländern, den Vereinigten Staaten und China als besonders effizient gilt. Der Erfolg basiert auf einem hohen Grad an Digitalisierung und einem vertrauensbasierten Ansatz gegenüber Unternehmen und Bürgern. Gleichzeitig gibt es keine Akzeptanz für Nepotismus oder Korruption, oftmals verbunden mit klaren Werten („Soft Law“) und einer effektiven öffentlichen Verwaltung. Dieses Modell wird jedoch zunehmend durch einen zentralistischen, regelgebundenen und nicht marktbasieren Ansatz im EU-

**In den vergangenen Jahrzehnten konnten sich nordische Unternehmen von relativ kleinen nationalen Märkten erfolgreich an den globalen Wettbewerb anpassen.**

System herausgefordert, bei dem es keine ausreichenden Nachweise oder wissenschaftlichen Analysen über den tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzen neuer Regulierungen gibt.

Der im Jahr 2024 veröffentlichte Draghi-Bericht stellte fest, dass während der Phase der „Hyperglobalisierung“ eine Reihe von Fehlern gemacht wurde und dass die Produktivität in den vergangenen Jahrzehnten stagnierte. Gleichzeitig arbeiten die Menschen in der nordischen Region und im übrigen Europa deutlich weniger als in den USA und China. Ein Fokus auf Wettbewerbsfähigkeit ist daher entscheidend, wenn langfristiges Wachstum und ein hohes Wohlstandsniveau erhalten bleiben sollen. Das nordische Modell, kombiniert mit einer effektiven Kapitalmarktunion, sollte daher Teil der Lösung sein, um die Wettbewerbsfähigkeit der EU – einschließlich Deutschlands – wiederherzustellen, ein dynamisches Unternehmensumfeld zu fördern und einen hohen Wohlstand für alle Bürgerinnen und Bürger der Europäischen Union zu sichern.

an dem sie wettbewerbsfähiger werden muss, wenn sie ihren wirtschaftlichen Wohlstand erhalten und langfristig wieder zu einer globalen Macht werden möchte, die mit den Vereinigten Staaten und China auf Augenhöhe konkurrieren kann.

Doch gibt es denn ein nordisches Modell oder ist es in einer globalisierten Welt lediglich ein Mythos? Nach traditionellen wirtschaftlichen Maßstäben müsste die Wettbewerbsfähigkeit der nordischen Länder relativ gering sein. Sie haben einige der weltweit höchsten Inputkosten wie Löhne, Energiepreise und einen allgemeinen Mangel an günstigen Rohstoffen (mit Ausnahme Norwegens) sowie außergewöhnlich hohe Steuerbelastungen, worauf unter anderem die OECD hingewiesen hat.

## Makroökonomische Ebene

Wie sieht es auf makroökonomischer Ebene aus? Die Wachstumszahlen der EU-27 mit einer Gesamtbevölkerung von 446 Millionen Menschen zeigen seit 1996 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,6%. Diese Zahl verdeckt jedoch große regionale Unterschiede: Die fünf nordischen Länder erzielten im gleichen Zeitraum eine durchschnittliche BIP-Expansion in Höhe von 2,2%. Dieser Erfolg ist bemerkenswert, da mehrere dieser Länder (Dänemark, Norwegen und Schweden) bereits zu Beginn der Zeitspanne zu den wohlhabendsten Ländern Europas gehörten. Gleichzeitig zählen diese Staaten zu den am wenigsten kor-



**Wir ermöglichen grüne Mobilität – unsere Kernkompetenz seit rund 140 Jahren.**

Die Verlagerung von Verkehr auf die Schiene ist ein wesentlicher Faktor für das Erreichen ambitionierter Klimaziele. Die Schiene ist der klimafreundlichste Verkehrsträger.

Vossloh ist ein weltweit führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die Bahninfrastruktur. Das Portfolio umfasst Schienenbefestigungssysteme, Betonschwellen, Weichensysteme sowie innovative, zunehmend digitalbasierte Services für den gesamten Lebenszyklus von Schienen und Weichen.

Als verlässlicher Partner unterstützen wir unsere Kunden dabei, Schieneninfrastruktur leistungsfähig, wirtschaftlich und zukunftsfähig zu gestalten.



Geschäftsbericht 2025 und  
Quartalsmitteilung Q1 2026  
sind jetzt hier online verfügbar.

vossloh.com

**vossloh**

# KI entwickelt sich zum Türöffner der Investor Relations

Answer Engines werden zu Zielgruppen – Struktur sorgt für Sichtbarkeit

**Börsen-Zeitung, 26.6.2026**  
Die Informationseffizienz am Kapitalmarkt hängt heute nicht mehr davon ab, wie viele Experten eine Aktie beobachten, sondern wie präzise Maschinen die verfügbaren Daten prozessieren. In einem Marktumfeld, in dem MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) und Kostendruck bei Banken die Analysten-

viert – oft ohne, dass Anleger jemals die Unternehmens-Website betreten. Der direkte Draht zum Investor verändert sich grundlegend; die künstliche Intelligenz (KI) wird zum neuen Gatekeeper der Marktwahrnehmung. Dieser Paradigmenwechsel macht „AI-Readiness“ zu einem relevanten Bestandteil moderner Kurspflege.

## Präzision schafft Reichweite

Erfolgskritisch wird eine neue Kennzahl: Die semantische Integrität – die logische Eindeutigkeit der Daten für Maschinen. Fakten müssen technologisch so verankert sein, dass Algorithmen sie ohne Interpretationsspielraum korrekt zuordnen. Ohne diese Tiefe droht Kontrollverlust: Wo KI Informationen stark verdichtet, entstehen oft verzerrte Urteile, die die Unternehmenssubstanz verfehlen. Die Gefahr verschärft sich durch die regulatorische Lawine aus EU-Taxonomie, CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) und ESG-Pflichten (Environment Social Governance), die eine Detailtiefe verlangen, die manuell kaum widerspruchsfrei zu orchestrieren ist. Hier wird semantische Integrität zur Überlebensfrage: Als Leitsystem stellt sie sicher, dass die KI trotz starker Verdichtung die richtigen Kausalitäten abbildet, statt falsche Schlüsse zu ziehen.

Welche Dynamik diese Präzision entfaltet, belegt eine Analyse von Notified und Profound auf Basis von 13 Millionen KI-Zitaten. Die Untersuchung offenbart eine Diskrepanz zwischen Markenstärke und algorithmischer Präsenz: Ein spezialisierter B2B-Player erzielte durch strukturierte Daten 3,4-mal mehr KI-Zitate als ein globaler Konsumgüter-Riese mit weit aus größerem Marketing-Budget. Konkret gelang dies der American Battery Technology Company: Ein technologisch optimierter Quartalsbericht generierte binnen

30 Tagen fast 1.700 Zitate in Modellen wie Perplexity oder ChatGPT – ein Spitzenwert, der allein auf strukturelle Signale wie Metadaten und klare Hierarchien zurückzuführen ist.

## Struktur wichtiger als Markenstärke

Dies zeigt: Wer Finanzberichte technologisch strukturiert, erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass diese in KI-Antworten zitiert werden. Wer bei vager Prosa bleibt, riskiert, dass andere Quellen stärker berücksichtigt werden. Das heißt, wer die Hoheit über die Wiedergabe des Narrativs behalten möchte, muss beim Verbreiten von Informationen die KI-Mechanismen berücksichtigen.

Wie aber müssen Inhalte heute aufbereitet sein, um in KI-Antworten sichtbar zu werden? Die Antwort liefert das SOAR

Content Framework, das die technische Komplexität in vier strategische Hebel übersetzt. Alles beginnt mit der Struktur: Schluss mit Lese-Labyrinthen – wer seine Daten nicht klar hierarchisch ordnet, reduziert seine Auffindbarkeit für KI-Systeme erheblich. Nur klare Strukturen ermöglichen korrekte Antworten.

Darauf folgt die Substanz („Originality“), denn KI-Modelle ignorieren blumige PR-Prosa. Wer die Deutungshoheit will, muss harte Kennzahlen und exklusive Insights an den Anfang stellen, damit der Algorithmus die eigene Story übernimmt. Die nötige Autorität dient dabei als Versicherung gegen Fehlerurteile: Nur konsistente digitale Quellen und Profile reduzieren das Risiko, dass KI-Systeme fehlerhafte Informationen erzeugen oder Inhalte aus anderen Quellen priorisieren. Den Abschluss bildet die

Aktualität („Recency“) als harter Wettbewerbsvorteil. Wer Daten nicht in Echtzeit maschinenlesbar bereitstellt, überlässt das Feld veralteten Modellen – und im KI-Wettbewerb können veraltete Informationen schnell zu Fehlinterpretationen führen.

Der Wendepunkt ist erreicht: Die Deutungshoheit über das Unternehmen wird nicht mehr nur am Rednerpult der Hauptversammlung verteidigt, sondern tief in der digitalen Informationsarchitektur. IR-Verantwortliche und C-Level müssen akzeptieren, dass Algorithmen Effizienz über Nuancen stellen. In der Ära der Answer Engines ist Datenpräzision die einzige Versicherung gegen den algorithmischen Wertverlust: Entweder ein Unternehmen wird zum verifizierten Daten-Lieferanten der KI – oder es wird in automatisierten KI-Antworten weniger sichtbar.



„Die Deutungshoheit über das Unternehmen wird nicht mehr nur am Rednerpult der Hauptversammlung verteidigt, sondern tief in der digitalen Informationsarchitektur.“

Foto: stock.adobe.com/AntonKrupnikART

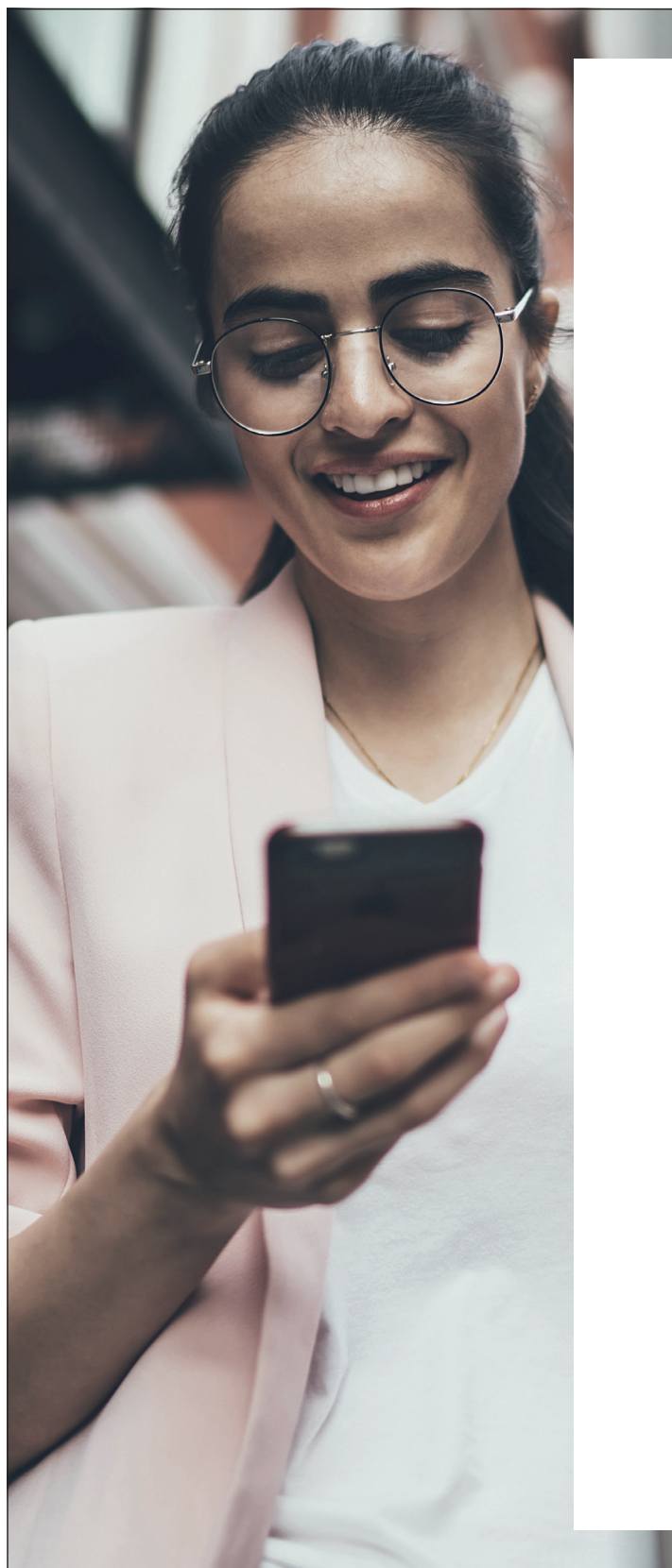


**Michael Winter**  
Senior Solutions Specialist EMEA bei Notified

Coverage ausgedünnt haben, besetzen Algorithmen das entstandene Vakuum. Wer maschinenlesbare Fakten liefert, prägt zunehmend die Marktmeinung; Wer schweigt, überlässt die Bewertung algorithmischen Auswertungen. Denn in den Handelsräumen entscheidet oft ein einziger Knopfdruck auf eine „Answer Engine“, wie eine Investment-Story interpretiert wird.

## KI wird zum neuen Gatekeeper

Diese Form der Informationseffizienz füllt die Lücken der etablierten Research-Häuser durch eine „synthetische Sichtbarkeit“, die global in Echtzeit skaliert. Wir verlassen das Zeitalter der klassischen Suche und treten ein in die Ära der Answer Engine Optimization (AEO). Man fragt direkt den „digitalen Bibliothekar“, der das Urteil sofort im Chatfenster ser-



## ZIELGERICHTET WERBEN

# SONDERBEILAGEN UND VERLAGSBEILAGEN/ SCHWERPUNKTTHEMEN

# 2026

## Termine Juli – Dezember

Sonderbeilagen	Erscheinungstag	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss
Wirtschaftsraum Niedersachsen	28.08.2026	17.07.2026	18.08.2026
Europäische Autonomie	08.09.2026	28.07.2026	28.08.2026
Environment Social Governance	18.09.2026	07.08.2026	08.09.2026
Immobilien	02.10.2026	21.08.2026	22.09.2026
Wirtschaftsraum Bayern	09.10.2026	28.08.2026	29.09.2026
Investmentfonds	23.10.2026	11.09.2026	13.10.2026
Megatrend Nachhaltigkeit	03.11.2026	22.09.2026	26.10.2026
Finanzplatz Luxemburg	13.11.2026	02.10.2026	03.11.2026
Verlagsbeilagen/ Börsen-Zeitung SPEZIAL im Magazinformat	Erscheinungstag	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss
Finanzplatz Düsseldorf	04.09.2026	24.07.2026	24.08.2026
Institutionelle Kapitalanlage	11.09.2026	31.07.2026	31.08.2026
Mittelstandsfinanzierung	25.09.2026	14.08.2026	14.09.2026
Finanzplatz Stuttgart	29.09.2026	18.08.2026	17.09.2026
Wealth Management & Private Banking	20.11.2026	09.10.2026	09.11.2026
Schwerpunktt Themen in der Tagesausgabe	Erscheinungstag	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss
Aktive und passive ETF	27.10.2026	15.09.2026	19.10.2026
Fintech-Standort Berlin	30.10.2026	18.09.2026	20.10.2026

Kontakt: Anzeigendisposition  
anzeigen@boersen-zeitung.de, Tel. +49 (0)69 2732-115

**Börsen-Zeitung**