

INVESTOR RELATIONS

EINE BEFRAGUNG VON IR-MANAGERN IN DEUTSCHLAND

PANEL I / 2016

MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Whitepaper für kapitalmarktrelevante
Hintergründe · Thesen · Meinungen · Statistiken

INVESTOR RELATIONS-PANEL

EINE BEFRAGUNG VON IR-MANAGERN IN DEUTSCHLAND



Durch eine Umfrage unter börsennotierten Unternehmen wollte die Beratungsfirma cometis im Rahmen des regelmäßig stattfindenden IR-Panels herausfinden, ob und wie gut börsennotierte Unternehmen in Deutschland auf die Auswirkungen der Finanzmarktrichtlinie MiFID II vorbereitet sind und an welcher Stelle noch Beratungsbedarf besteht. Der Befragungszeitraum war der 21.4. bis 4.5.2016.

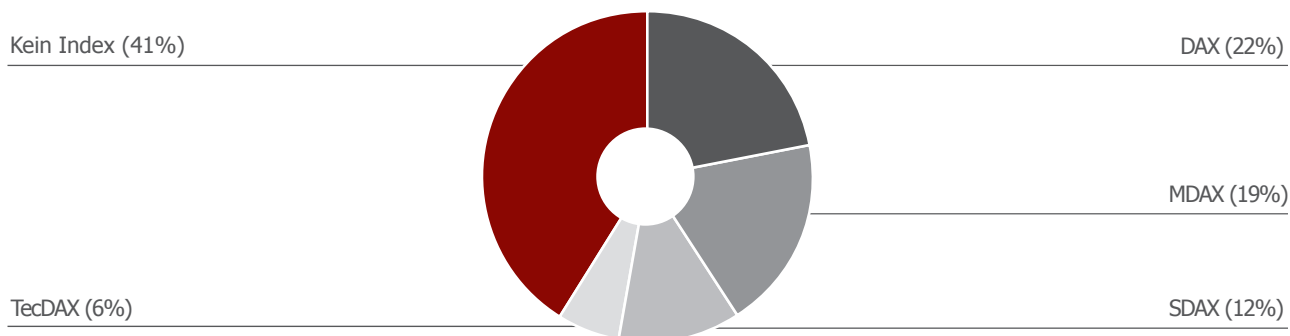
I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

- Rund 44% der befragten IR-Manager fühlen sich **hinsichtlich der IR relevanten Aspekte** von MiFID II **unzureichend informiert**. 47% der Umfrageteilnehmer räumen darüber hinaus ein, sich bislang noch nicht mit den potenziellen Auswirkungen der Finanzmarktrichtlinie auf die IR-Arbeit ihres Unternehmens beschäftigt zu haben.
- Bezüglich der zu erwartenden Veränderungen sind 57% der befragten IR-Manager der Meinung, dass die **proaktive Kontaktaufnahme von börsennotierten Unternehmen mit Investoren in Zukunft wichtiger** wird. 47% erwarten zudem, dass die Anzahl klassischer von Banken organisierter Roadshows deutlich abnehmen wird. 25% rechnen mit einem **reduzierten Research Coverage** für das eigene Unternehmen. 47% der IR-Verantwortlichen sind der Ansicht, dass MiFID II Chancen für neue Anbieter und neue Geschäftsmodelle bietet.
- Nach Meinung von 60% der befragten IR-Manager hingegen wird MiFID II zu **keinerlei Veränderungen für die großen Unternehmen** in DAX, MDAX und TecDAX führen. Die Auswirkungen der Finanzmarktrichtlinie betreffen demnach in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen. 47% sehen für SMEs zukünftig den **Zugang zu Kapital** aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen **deutlich erschwert**.
- 32% der an der Umfrage beteiligten börsennotierten Unternehmen nutzen **Auftragsresearch**. 28% haben in der Vergangenheit bereits **Virtual Roadshows** veranstaltet und für weitere 25% kommt diese Option grundsätzlich in Frage.
- 70% der befragten börsennotierten Unternehmen **verlassen sich bei der Investorenansprache überwiegend auf Banken**. Bei 17% erfolgt die Ansprache zum größten Teil über ein eigenständiges, proaktives Vorgehen. Nur 3% greifen in diesem Bereich auf die Hilfe externer Dienstleister zurück.
- 77% der IR-Manager sind **nicht dazu bereit, für die Vermittlung von Kontakten** mit institutionellen Investoren **zu bezahlen**. Die Banken übernehmen das bislang kostenlos. Bei 18% der befragten börsennotierten Unternehmen besteht eine **generelle Bereitschaft** dafür und 5% bezahlen bereits für Investor-Access-Services.
- 23% der befragten IR-Manager gaben an, die **Top 100 Investoren** samt der dazugehörigen Kontaktdaten ihres Unternehmens **nicht zu kennen**. 70% sind zudem auch die Top 100 **Investoren der Peer Group unbekannt**.
- Die cometis Umfrageergebnisse zeigen, dass MiFID II ganz **praktische Auswirkungen auf die Arbeit von IR-Managern** haben wird. Die Organisation und Durchführung von Roadshows, der Markt für Research und der Austausch zwischen Emittenten (Unternehmen) und Buy-Side (Investoren) wird sich vor allem für Small Caps verändern. In diesen Bereichen können Unternehmen sich **nicht mehr nur auf ihre Banken verlassen**, sondern müssen selbst eine **aktivere Rolle einnehmen**. Der eigenständige Beziehungsaufbau und die Beziehungspflege zu Investoren werden wichtiger. Unternehmen, die nicht über die notwendigen IR-Ressourcen verfügen, sollten sich **rechtzeitig um Hilfe bemühen** – sonst könnten sie aus den veränderten Marktbedingungen als Verlierer im Wettbewerb um Kapital hervorgehen.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 1:

In welchem Index ist Ihr Unternehmen vertreten?

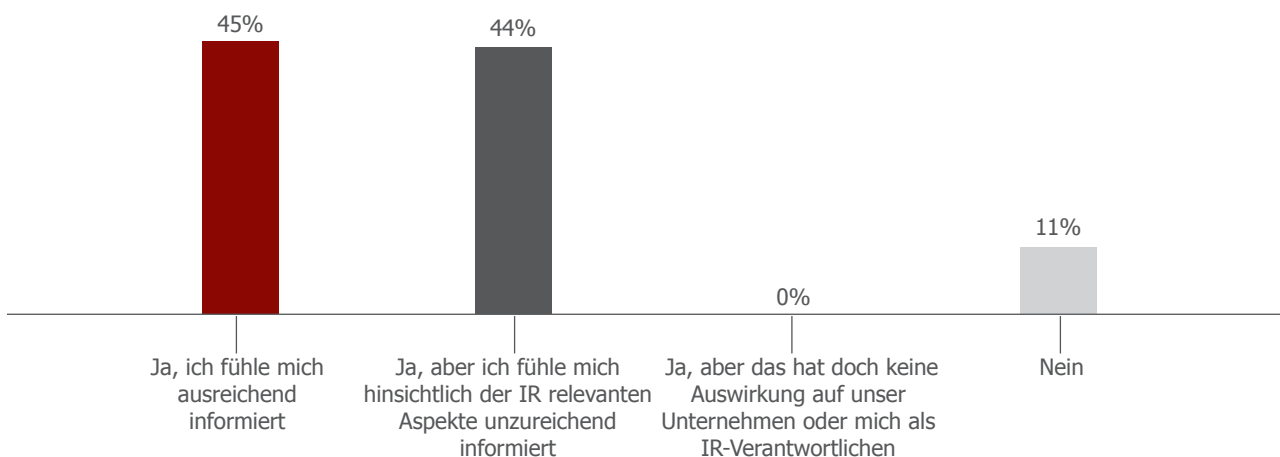


Alle Indizes vertreten

Gut 59% aller Panel-Teilnehmer vertreten ein indexnotiertes Unternehmen, wobei alle vier großen Aktienindizes der Deutschen Börse repräsentiert sind. 22% der Teilnehmer kommen aus dem DAX und fast jeder fünfte Teilnehmer aus dem MDAX.

Frage 2:

Haben Sie bereits von der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (kurz „MiFID II“) gehört?



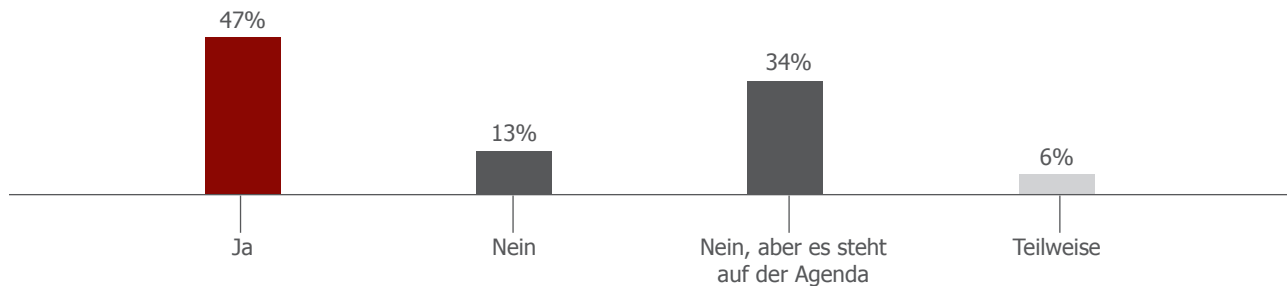
IR-Manager sind unzureichend informiert

Rund 44% der befragten IR-Manager fühlen sich hinsichtlich der IR relevanten Aspekte von MiFID II unzureichend informiert. 11% haben bislang noch gar nichts von der Finanzmarkttrichtlinie gehört, die ab Januar 2018 von den Unternehmen angewendet werden muss. Weitere 45% haben sich bereits intensiv mit den anstehenden Veränderungen auseinandergesetzt und haben keinen weiteren Informationsbedarf.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 3:

Haben Sie sich bereits mit den potenziellen Auswirkungen von MiFID II auf die Investor Relations-Arbeit Ihres Unternehmens beschäftigt?



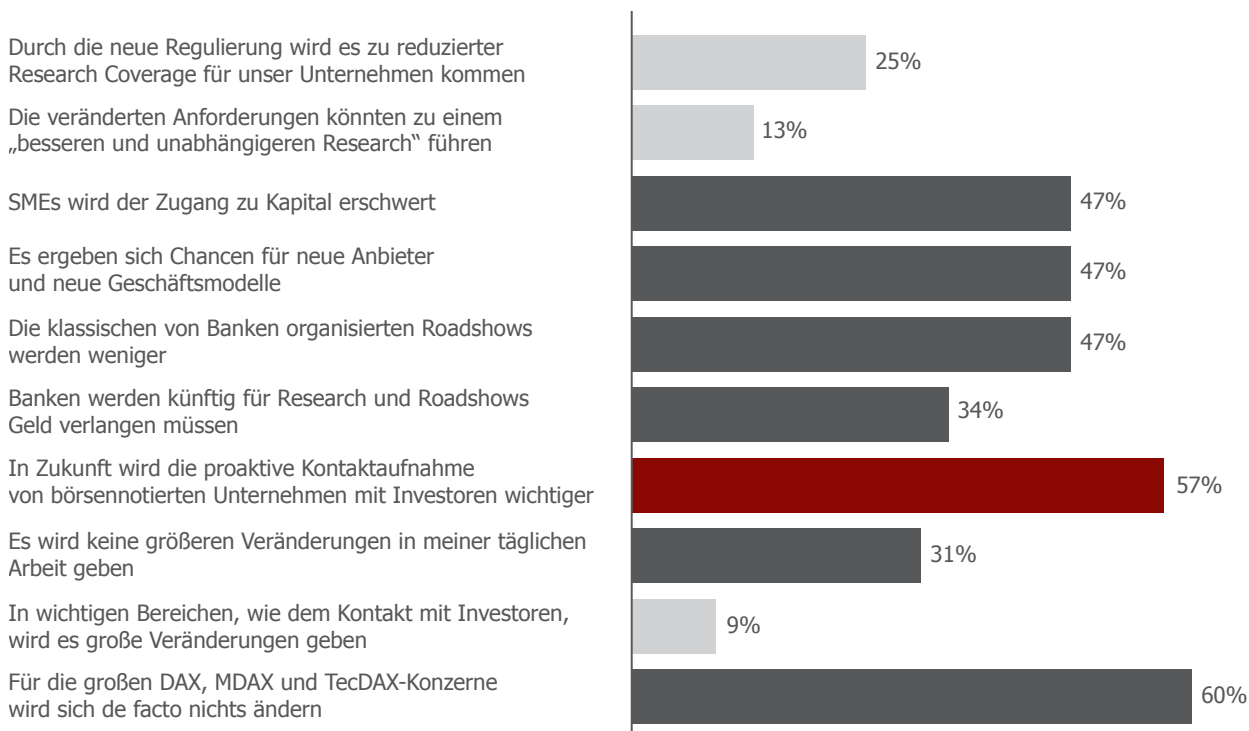
Großer Nachholbedarf vorhanden

Von den befragten börsennotierten Unternehmen haben sich bereits 47% mit den potenziellen Auswirkungen von MiFID II auf die Investor Relations-Arbeit ihres Unternehmens beschäftigt. Bei 34% steht das Thema auf der Agenda. Weitere 6% haben sich nur teilweise mit den anstehenden Veränderungen befasst. Dabei wurden nach Angaben der IR-Manager Aspekte wie die Auswirkung der Finanzmarktrichtlinie auf das Research Coverage des betreffenden Unternehmens oder die Organisation von Roadshows thematisiert.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 4:

Welcher der nachfolgenden Aussagen stimmen Sie zu? (Mehrfachnennung möglich)



Mehr Marketing-Aufgaben für IR-Manager

Durch MiFID II müssen Banken Transaktionen und Services voneinander trennen. Die Querfinanzierung von Research und Corporate-Access-Dienstleistungen über den Handel mit Aktien findet damit ein Ende. Research, Roadshows und andere Services bekommen zwangsläufig transparente Preise. Aus diesen Gründen sind 57% der befragten IR-Manager der Meinung, dass die proaktive Kontaktaufnahme von börsennotierten Unternehmen mit Investoren in Zukunft wichtiger wird. 47% erwarten, dass die Anzahl klassischer, von Banken organisierter Roadshows deutlich abnehmen wird. 25% rechnen mit einem reduzierten Research Coverage für das eigene Unternehmen. Zudem sind 47% der Ansicht, dass MiFID II Chancen für neue Anbieter und neue Geschäftsmodelle bietet. Die Veränderungen betreffen nach Meinung der befragten IR-Verantwortlichen in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen. 60% sind der Meinung, dass MiFID II zu keinerlei Veränderungen für die großen Unternehmen in DAX, MDAX und TecDAX führen wird.

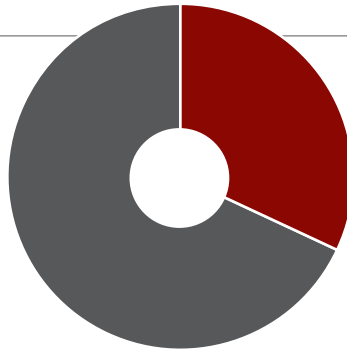
I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 5:

Nutzt Ihr Unternehmen Auftragsresearch?

Nein (68%)

Ja (32%)



Auftragsresearch bereits weit verbreitet

32% der an der Umfrage teilgenommenen börsennotierten Unternehmen nutzen sogenanntes Auftragsresearch. Die Analystenberichte werden oftmals auf den entsprechenden Webseiten der Unternehmen zum Download bereitgestellt, um die Transparenz gegenüber den Investoren zu erhöhen. Vor allem für kleinere Unternehmen ist das sogenannte Issuer-Paid-Research die einzige Möglichkeit, um überhaupt erst ein Research zur Verfügung stellen zu können. In Zukunft dürfte die Bedeutung der von Unternehmen selbst bezahlten Analystenberichte vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen wichtiger werden. Denn fällt die Quersubventionierung von Research im Zuge von MiFID II weg, lohnt es sich für die Banken nicht mehr, Studien zu kleineren und weniger liquiden Unternehmen zu erstellen.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 6:

Würden Sie für die Organisation einer Non-Deal Roadshow bezahlen?

Ja, Non-Deal Roadshows sind ein wichtiges Instrument für den Kontakt mit Investoren und Analysten und bieten einen hohen Mehrwert



Ja, Non-Deal Roadshows bieten einen hohen Mehrwert. Da die personellen Ressourcen im eigenen Unternehmen zu gering sind, würden wir die Organisation an einen externen Dienstleister delegieren



Nein, ich halte den Mehrwert solcher Veranstaltungen für zu gering



Nein, das IR-Budget in unserem Unternehmen ist zu begrenzt für derartige Ausgaben



Nein, wir würden solche Veranstaltungen selber organisieren



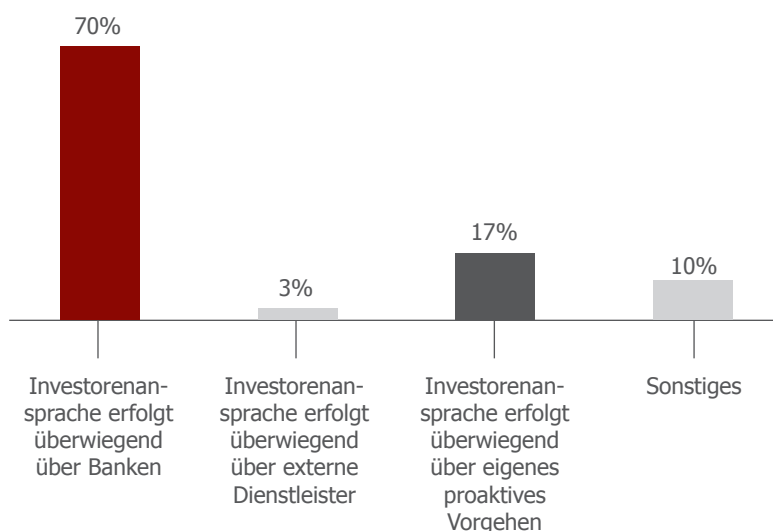
Bereitschaft für Roadshows zu bezahlen ist vergleichsweise gering

Non-Deal Roadshows sind ein wichtiges Instrument, um bereits investierte oder potenzielle Investoren persönlich kennen zu lernen. Die Zielgruppe kann hier direkt angesprochen werden, sodass geringere Streuverluste auftreten. 36% der befragten IR-Manager halten Roadshows für ein wichtiges Werbemittel und sind grundsätzlich dazu bereit, für deren Organisation zu bezahlen. 58% der Unternehmen würden derartige Veranstaltungen tendenziell selber organisieren. 3% der Unternehmen haben ein zu geringes IR-Budget und verfügen nicht über die finanziellen Ressourcen, um einen Dienstleister für die Organisation einer Roadshow zu bezahlen.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 7:

Sprechen Sie Ihnen noch unbekannte Investoren auch selbst aktiv an, oder stützen Sie sich bei der Investorenansprache auf Banken und externe Dienstleister?

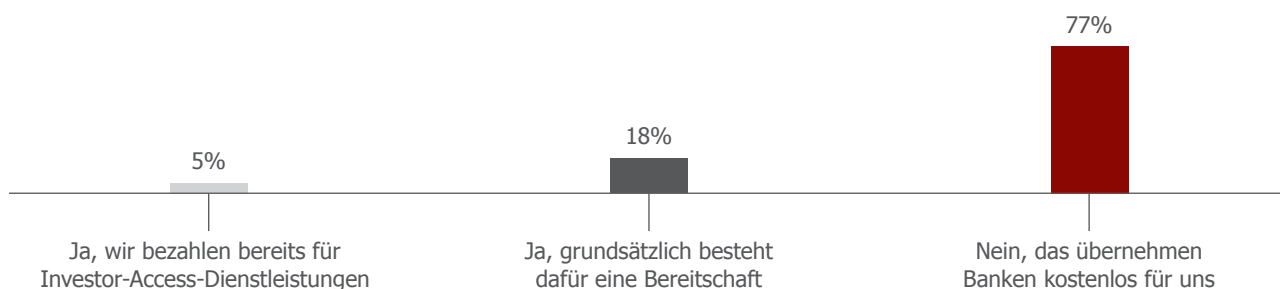


IR-Manager verlassen sich noch zu sehr auf Banken

Durch MiFID II werden IR-Manager Investor Targeting durch direkte Ansprache und eine nachhaltige Beziehungspflege stärker selbst steuern müssen. 70% der befragten börsennotierten Unternehmen verlassen sich bei der Investorenansprache zurzeit noch überwiegend auf Banken. Bei 17% erfolgt die Ansprache zum größten Teil über ein eigenständiges, proaktives Vorgehen. Nur 3% greifen in diesem Bereich auf die Hilfe externer Dienstleister zurück.

Frage 8:

Würden Sie einen professionellen Dienstleister für die Vermittlung von Kontakten mit institutionellen Investoren bezahlen?



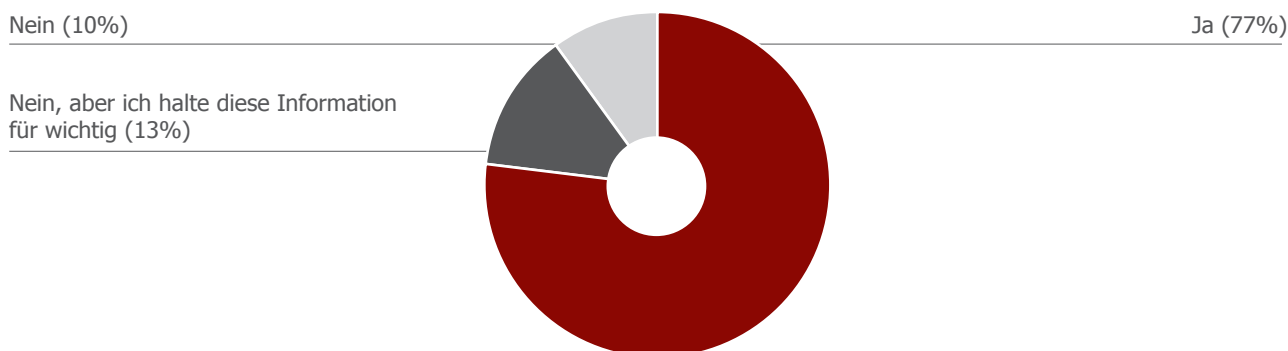
Umdenken muss stattfinden

77% der IR-Manager sind nicht dazu bereit, für die Vermittlung von Kontakten mit institutionellen Investoren zu bezahlen. Die Banken übernehmen das bislang kostenlos. Bei 18% der befragten börsennotierten Unternehmen besteht eine generelle Bereitschaft dafür und 5% bezahlen bereits für Investor-Access-Dienstleistungen.

I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

Frage 9:

Sind Ihnen die Top 100 Investoren samt der dazugehörigen Kontaktdaten Ihres Unternehmens bekannt?

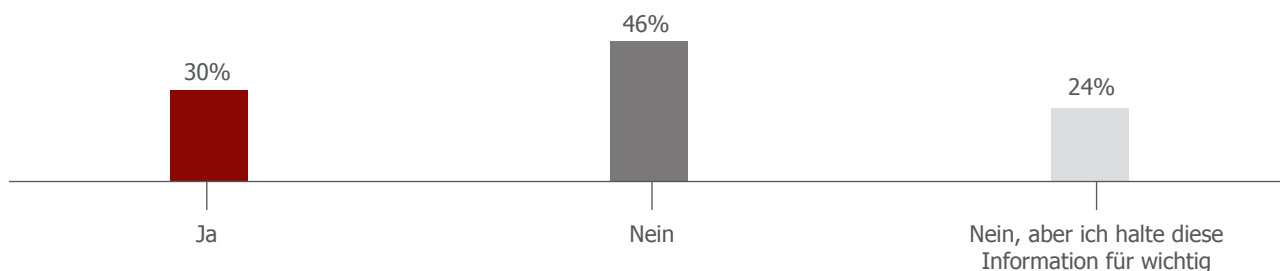


Voraussetzungen für effektives Investor Targeting oft nicht vorhanden

Die proaktive Kontaktaufnahme zu Investoren wird in Zukunft wichtiger. IR-Manager sollten potenzielle und bereits investierte Investoren identifizieren und den Kontakt zu diesen dauerhaft pflegen. Ein aktives Beziehungsmanagement setzt allerdings die Kenntnis der eigenen Aktionärsbasis voraus. Hier besteht ein erhebliches Informationsdefizit: 23% der befragten IR-Manager gaben an, die Top 100 Investoren samt der dazugehörigen Kontaktdaten ihres Unternehmens nicht zu kennen.

Frage 10:

Sind Ihnen die Top 100 Investoren samt der dazugehörigen Kontaktdaten Ihrer Peer Group bekannt?



IR-Manager kennen die wichtigsten Investoren ihrer Peer Group nicht

Unternehmen können über Peer Group-Vergleiche Investoren identifizieren, die Anteile an Wettbewerbern halten, nicht aber in das eigene Unternehmen investiert sind. Derartige Informationen helfen dabei eine bewusste und genaue Zielgruppendefinition und -ansprache institutioneller Investoren zu erreichen. Allerdings kennen 70% der befragten IR-Manager die Top 100 Investoren der Peer Group nicht. Nur 30% verfügen über die Informationen und können Sie für die aktive Steuerung der Aktionärsbasis einsetzen.

INVESTOR RELATIONS-PANEL

EINE BEFRAGUNG VON IR-MANAGERN IN DEUTSCHLAND



I / 2016 | MiFID II: Neue Herausforderungen für IR-Manager

cometis AG

Profil

Seit dem Jahr 2000 ist die cometis AG als Beratungsunternehmen für Investor Relations und Corporate Communications aktiv. Unser Team von mehr als 20 Mitarbeitern besteht aus Betriebs- und Volkswirten, Journalisten, Wirtschaftsjuristen und Designern. Dabei profitieren unsere überwiegend mittelständischen Kunden von der tiefgreifenden Erfahrung aus mehr als 500 abgeschlossenen Kapitalmarktprojekten. In den vergangenen Jahren haben wir 25 Börsengänge zum Erfolg geführt. Außerdem steuerten wir bei zahlreichen Kapitalerhöhungen und M&A-Transaktionen die Kommunikation unserer Kunden. Somit zählen wir zu den führenden Kommunikationsberatern in diesem Bereich. Unser Leistungsspektrum reicht von der Entwicklung der Kommunikationsstrategien, über die Erstellung von Meldungen, Geschäftsberichten oder Präsentationen bis hin zu Management-Coachings als Vorbereitung auf Gespräche mit Journalisten, Analysten und Investoren. Durch unsere Mitgliedschaft im »Public Relations Global Network« (PRGN), das über 40 inhabergeführte PR- & IR-Beratungen auf allen sechs Kontinenten vereint, bieten wir unsere Dienstleistungen auch auf globaler Ebene an.

Beratungskompetenz

- 1 Strategische Investor Relations
- 2 Media & Public Relations
- 3 Persönliches Coaching
- 4 Reporting, Dokumente, Compliance
- 5 Transaktionen & Sondersituationen

Ansprechpartner



Michael Diegelmann
Vorstand
+49 (0) 611 205855-18
diegelmann@cometis.de



Henryk Deter
Vorstand
+49 (0) 611 205855-13
deter@cometis.de



Ulrich Wiehle
Vorstand
+49 (0) 611 205855-11
wiehle@cometis.de

Impressum

Herausgeber

cometis AG
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden
Tel.: 0611 20 58 55-0
Fax: 0611 20 58 55-66
E-Mail: info@cometis.de
www.cometis.de

Erscheinungstermine

Ein bis zwei Erscheinungstermine pro Jahr.

Haftung und Hinweise

Artikel, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann allerdings nicht übernommen werden.

Nachdruck

© 2016 cometis AG, Wiesbaden. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der cometis AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf fotomechanischem Wege (Fotokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.