



Kontakt HHL

Prof. Dr. Henning Zülch
Head of Center for Financial Reporting
and Communication
T +49 341 9851-701
cfrc@hhl.de
www.hhl.de

Leipzig, 27. Januar 2017

Lessons (to be) learned:

Workshop zum Wettbewerb Investors' Wettbewerb

Am 19. Januar 2017 gaben Reporting-, IR- und Kapitalmarkt-Experten in Frankfurt mehr als 50 IR-Managern konkrete Empfehlungen zur Verbesserung ihrer Finanzkommunikation.

Gemeinsam mit dem *manager magazin* lud Metzler Capital Markets am 19. Januar 2017 zur Veranstaltung „Investors' Darling – Der Workshop zur Kapitalmarktkommunikation in Deutschland“ in die Räumlichkeiten der Historischen Villa Metzler in Frankfurt a.M. ein. Die über 50 Investor Relations-(IR)-Verantwortlichen börsennotierter Unternehmen erwartete vier Vorträge von Praktikern und Akademikern aus dem Finanzkommunikationsbereich.

Trends im Reporting: Nachhaltigkeit und Verschlanung

Nach der Begrüßungsrede durch Michael Klaus (Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG) gab Professor Dr. Henning Zülch (Chair of Accounting & Auditing, HHL Leipzig Graduate School of Management) eine Einführung in den Wettbewerb Investors' Darling und präsentierte die Entwicklung der Reporting-Qualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen über die vergangenen drei Jahre. Indem Zülch nicht nur Defizite in der Offenlegung von Geschäfts- und Halbjahresberichten, sondern auch Handlungsempfehlungen darbot, konnten die Zuhörer gleich im ersten Vortrag nützliche Anregungen für ihr Tagesgeschäft erhalten. In seinem Vortrag wagte Zülch eine Voraussage zur weiteren Entwicklung des Reporting. Hierbei stellte er zwei Trends vor, die zunehmend an Bedeutung im deutschen Kapitalmarkt gewinnen würden: Erstens sei Nachhaltigkeit (bzw. *Corporate Social Responsibility*) auch im Reporting mehr und mehr relevant und integriert; beispielsweise läge die BMW Group in ihrem Geschäftsbericht detailliert offen, wie sie die variable Vorstandsvergütung an nicht-finanzielle Steuerungsgrößen knüpft, während sich vor allem viele kleinere Börsenunternehmen des SDAX noch schwer täten, ihre Vorstandsvergütung und die Verknüpfung mit finanziellen Steuerungskennzahlen wie EBITDA oder EVA überhaupt transparent zu machen. Als zweiten, auch künftig anhaltenden Trend sieht Zülch die Umkehr von der stets wachsenden Seitenzahl von Geschäfts- und Halbjahresberichten. Die Siemens AG habe mit ihrem letzten Geschäftsbericht großen Mut bewiesen, indem mehr als 200 Seiten (ca. 59%) im Vergleich zum Vorjahresbericht gekürzt wurden. Jedoch wand Zülch ein, dass Siemens „übers Ziel hinausgeschossen“ sei, da wichtige Inhalte zu Strategie und Kapitalmarkt schlichtweg ersatzlos gestrichen worden seien. Wenn man nicht allzu radikal kürze, sei ein guter Kompromiss zum Vorteil aller Stakeholder möglich: Unternehmen könnten einige Ressourcen bei der Erstellung ihrer Berichte sparen und Investoren und Analysten würden einen schnelleren Durchblick beim zu analysierenden Unternehmen erlangen können.

Investor Relations: interaktiv und konsistent

Im Anschluss an Professor Zülchs Vortrag stellte Klaus Rainer Kirchoff (Vorstandsvorsitzender der Kirchoff Consult AG) herausragende Beispiele innerhalb der Investors Relations vor. Wie auch zuvor Zülch stellte Kirchoff auf Basis der Methodologie des Investors' Darling-Wettbewerbs ebenfalls nützliche Handlungsempfehlungen – diesmal zur Optimierung von IR-Präsentationen und -Webseiten – mit zahlreichen Beispielen anschaulich vor. Dabei spiegelten sich zahlreiche Empfehlungen mit denen aus Zülchs Vortrag, was den ganzheitlichen, konsistenzorientierten Ansatz des Investors' Darling-Wettbewerbs deutlich machte: Unabhängig davon, welchen Informationskanal der Investor nutzt – sei es Geschäftsbericht oder IR-Webseite –: entscheidungsnützliche Informationen zu Strategie, Geschäftsmodell, Wertmanagement, Chancen und Risiken und Prognosen sollten stets leicht zu finden und konsistent zu denjenigen der anderen Kanäle sein. Angesichts der zunehmenden Digitalisierung verdeutlichte Kirchoff die damit einhergehend wachsende Relevanz der IR-Webseite. Sie stellt dem Besucher diverse Anwendungen zur Verfügung, damit er sich möglichst interaktiv und gleichzeitig zeiteffizient informieren könnte. Als Positiv-Beispiel verwies Kirchoff unter anderem auf das leistungsfähige Aktien-Charttool der IR-Webseite der Commerzbank AG.

Investor Relations aus der Sender- und Empfängerperspektive

Im dritten Fachvortrag des Workshops stellte Alexander Neuberger, seines Zeichens Aktienanalyst im Research Team des Bankhauses Metzler, „Investor Relations aus Analytensicht“ vor. In seinen Ausführungen betonte Neuberger die Relevanz der Informationen aus den IR-Abteilungen für die tagtägliche Analytensarbeit. Als Informationsempfänger fand Neuberger entsprechend viele lobende Worte für den Wettbewerb Investors' Darling, da dieser einen starken Anreiz für gelistete Unternehmen setze, ihre Finanzkommunikation und Offenlegungsqualität weiter zu verbessern. „Mit Investors' Darling ist ein Wettbewerb geschaffen worden, der erstmals eine ganzheitliche Beurteilung der Finanzkommunikation vornimmt. Der Qualität der ausgesandten Unternehmensinformationen wird mit der Kapitalmarktperspektive unmittelbar ein Korrektiv gegenübergestellt“, so Neuberger.

Um auch die Perspektive der Informationssender im Workshop gleichermaßen vertreten zu haben, referierte Rolf Woller (Leiter IR bei der Continental AG) über die besonderen Charakteristika der „Kapitalmarkt-kommunikation bei Continental“. Da die Continental AG die im Schnitt höchste Punktzahl seit Beginn des Investors' Darling-Wettbewerbs im Jahr 2014 erreicht hat (Sieger 2014, Langzeitsieger 2014-2016), konnten die Workshop-Teilnehmer erneut interessante praktische Einblicke bekommen. Hierbei betonte Woller die besondere Rolle des CFO, dessen persönlicher Einsatz in der Finanzkommunikation trotz aller Professionalität der IR-Abteilung unentbehrlich sei. Institutionelle Anleger legten großen Wert auf einen Kontakt zum CFO. Entsprechend müsste dieser gut unterstützt und vorbereitet sein, um Investoren komplexe Zusammenhänge einfach und prägnant vermitteln zu können. Gerade bei der Continental AG, deren Geschäftsmodell mittlerweile stark an Komplexität gewonnen habe („vom Reifenproduzenten zum High-Tech-Automobilzulieferer“), bedürfe es einer besonders leichtverständlichen Kommunikation. Woller resümierte demgemäß, dass sich in der IR-Arbeit zweifellos vieles objektiv messen und bewerten lasse – wie in Investors' Darling auch beispielhaft geschehen –, doch hänge der Erfolg der Finanzkommunikation auch weiterhin stark mit dem persönlichen Einsatz des CFOs zusammen.

Der Investors' Darling-Workshop endete mit einem lockeren Get-together in der altherwürdigen Villa Metzler, bei welchem die Teilnehmer nochmals die Gelegenheit hatten, untereinander und mit den vier Referenten einzelne Punkte der Vorträge tiefergehend zu diskutieren.



Professor Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management



Klaus Rainer Kirchoff,
CEO Kirchoff Consult AG



Michael Klaus,
Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn &
Co. KGaA



Alexander Neuberger,
Equity Analyst B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA