

Unabhängig seit 1674

METZLER

Capital Markets

manager magazin

Wirtschaft aus erster Hand

**Investors' Darling –
der Workshop zur Kapitalmarktkommunikation in Deutschland**

Frankfurt am Main, 19. Januar 2017

Agenda

10.15 Uhr

Begrüßung

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

10.30 Uhr

Einführung in den Wettbewerb „Investors’ Darling“ und Entwicklung der Reportingqualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen

Prof. Dr. Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management,

11.15 Uhr

Best Practice in Investor Relations

Klaus Rainer Kirchhoff,
Kirchhoff Consult AG

12.00 Uhr

Investor Relations aus Analystensicht

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

12.45 Uhr

Kapitalmarktkommunikation bei Continental

Rolf Woller,
Continental AG

Agenda

- 10.15 Uhr** **Begrüßung**
Michael Klaus,
Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG
- 10.30 Uhr** **Einführung in den Wettbewerb „Investors’ Darling“ und Entwicklung der Reportingqualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen**
Prof. Dr. Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management
- 11.15 Uhr** **Best Practice in Investor Relations**
Klaus Rainer Kirchhoff,
Kirchhoff Consult AG
- 12.00 Uhr** **Investor Relations aus Analystensicht**
Alexander Neuberger,
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA
- 12.45 Uhr** **Kapitalmarktkommunikation bei Continental**
Rolf Woller,
Continental AG



HHL

LEIPZIG
GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT

CHAIR
OF ACCOUNTING
AND AUDITING



Einführung in den Wettbewerb *Investors' Darling* und Entwicklung der Reporting-Qualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen

Prof. Dr. Henning Zülch
HHL Leipzig Graduate School of Management

Frankfurt am Main, 19. Januar 2017

***Gute Finanzkommunikation
und eine solide Kapitalmarkt-
performance sind positiv
miteinander verbunden...***

*...sagt nicht nur die Theorie, sondern
bestätigt auch die Empirie.*

Agenda

(1) Der Wettbewerb – Die Methodologie

(2) Gesamtergebnisse im historischen Vergleich

(3) Ergebnisentwicklung des Bereiches Reporting

(4) Künftige Entwicklung und Handlungsempfehlungen

Ausgangspunkt – Der Wettbewerb: *Der beste Geschäftsbericht*

Hauptfrage bei der Entwicklung von Investors' Darling: *Was können wir besser machen?*



manager magazin
Die besten Geschäftsberichte

DER MÄCHTIGSTE
MANN DER
DEUTSCHEN BANK

THE
ALTE
FUHRER

APPELS PO
GHEIMNIS

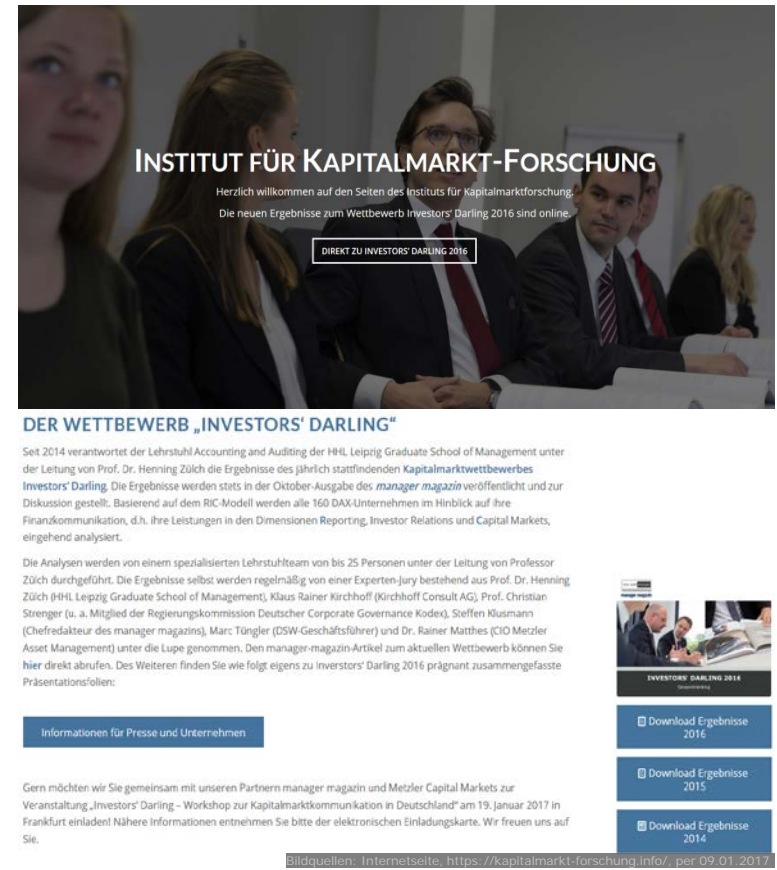
NORSTÄNDE AUF DEM
UNIVERSITÄT

Prof. Dr. Dr. h.c. Jörg Baerje
Gründer

Gewicht der Bewertungskriterien

Kriterium	Gewicht
Zwischenbericht	60%
Geschäftsbericht	25%
Gestaltung	15%

Bildquellen: Internetseite: <http://www.manager-magazin.de>, per 09.01.2017, Einzelausschnitte zusammengefügt



INSTITUT FÜR KAPITALMARKT-FORSCHUNG
Herzlich willkommen auf den Seiten des Instituts für Kapitalmarktforschung.
Die neuen Ergebnisse zum Wettbewerb Investors' Darling 2016 sind online.

DIREKT ZU INVESTORS' DARLING 2016

DER WETTBEWERB „INVESTORS' DARLING“

Seit 2014 verantwortet der Lehrstuhl Accounting and Auditing der HHL Leipzig Graduate School of Management unter der Leitung von Prof. Dr. Henning Züch die Ergebnisse des jährlich stattfindenden **Kapitalmarktwettbewerbes Investors' Darling**. Die Ergebnisse werden stets in der Oktober-Ausgabe des *manager magazin* veröffentlicht und zur Diskussion gestellt. Basierend auf dem RIC-Modell werden alle 160 DAX-Unternehmen im Hinblick auf ihre Finanzkommunikation, d.h. ihre Leistungen in den Dimensionen Reporting, Investor Relations und Capital Markets, eingehend analysiert.

Die Analysen werden von einem spezialisierten Lehrstuhlteam von bis 25 Personen unter der Leitung von Professor Züch durchgeführt. Die Ergebnisse selbst werden regelmäßig von einer Experten-Jury bestehend aus Prof. Dr. Henning Züch (HHL Leipzig Graduate School of Management), Klaus Rainer Kirchhoff (Kirchhoff Consult AG), Prof. Christian Strenger (u. a. Mitglied der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex), Steffen Klusmann (Chefredakteur des *manager magazin*), Marc Tüngler (DSW-Geschäftsführer) und Dr. Rainer Matthes (CIO Metzler Asset Management) unter die Lupe genommen. Den *manager-magazin*-Artikel zum aktuellen Wettbewerb können Sie hier direkt abrufen. Des Weiteren finden Sie wie folgt eigens zu Investors' Darling 2016 prägnant zusammengefasste Präsentationsfolien:

Informationen für Presse und Unternehmen

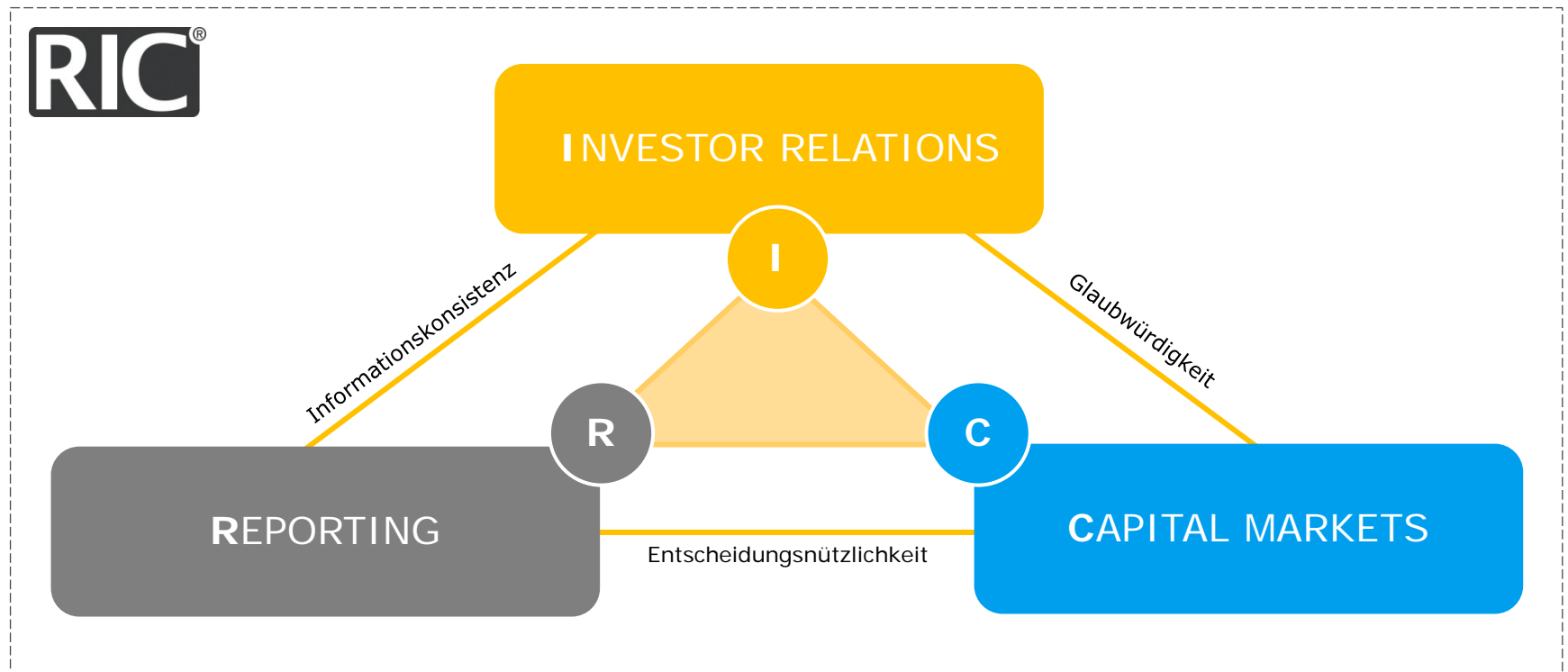
Gern möchten wir Sie gemeinsam mit unseren Partnern *manager magazin* und Metzler Capital Markets zur Veranstaltung „Investors' Darling – Workshop zur Kapitalmarktkommunikation in Deutschland“ am 19. Januar 2017 in Frankfurt einladen! Nähere Informationen entnehmen Sie bitte der elektronischen Einladungskarte. Wir freuen uns auf Sie.

INVESTORS' DARLING 2016

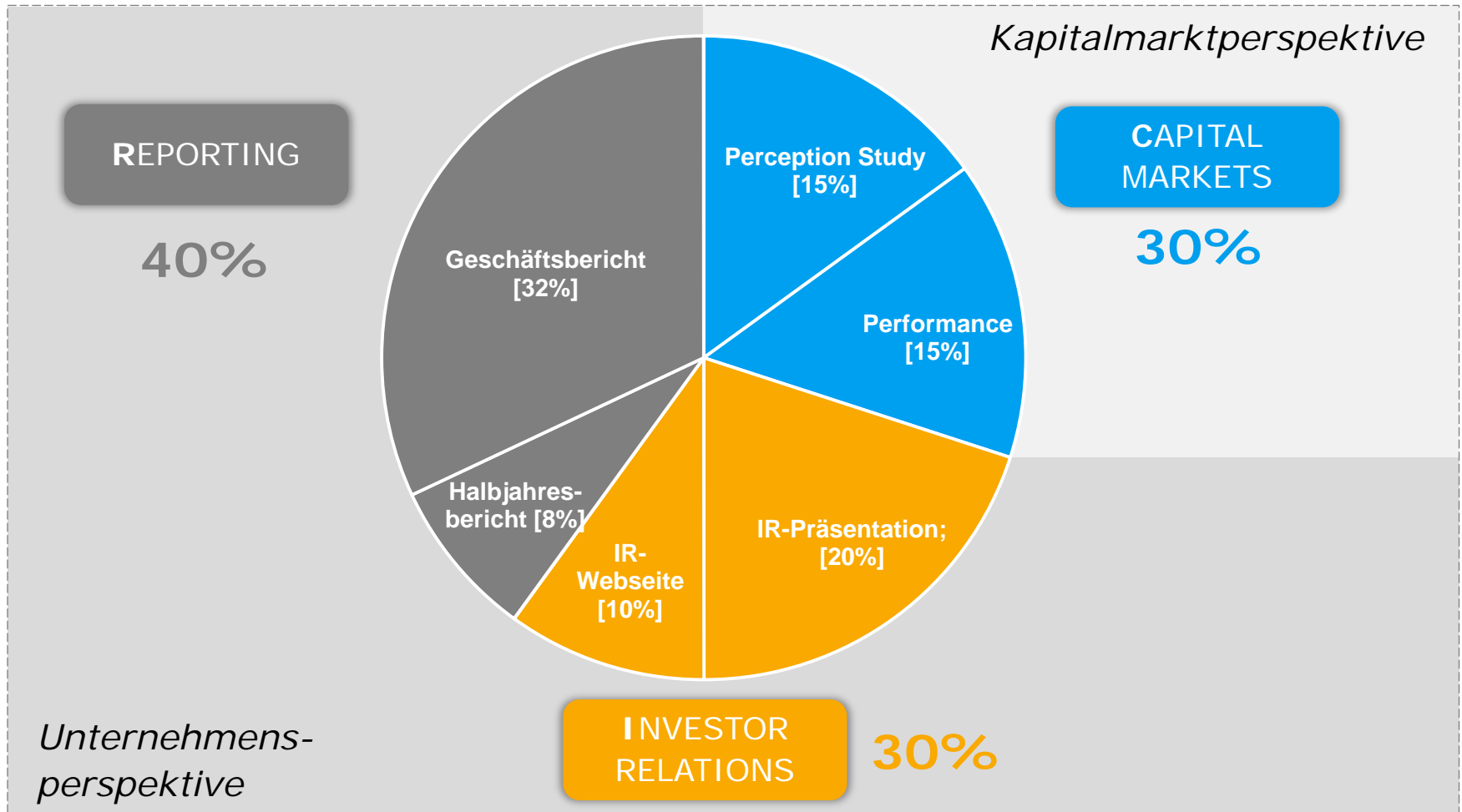
- Download Ergebnisse 2016
- Download Ergebnisse 2015
- Download Ergebnisse 2014

Bildquellen: Internetseite: <https://kapitalmarkt-forschung.info/>, per 09.01.2017

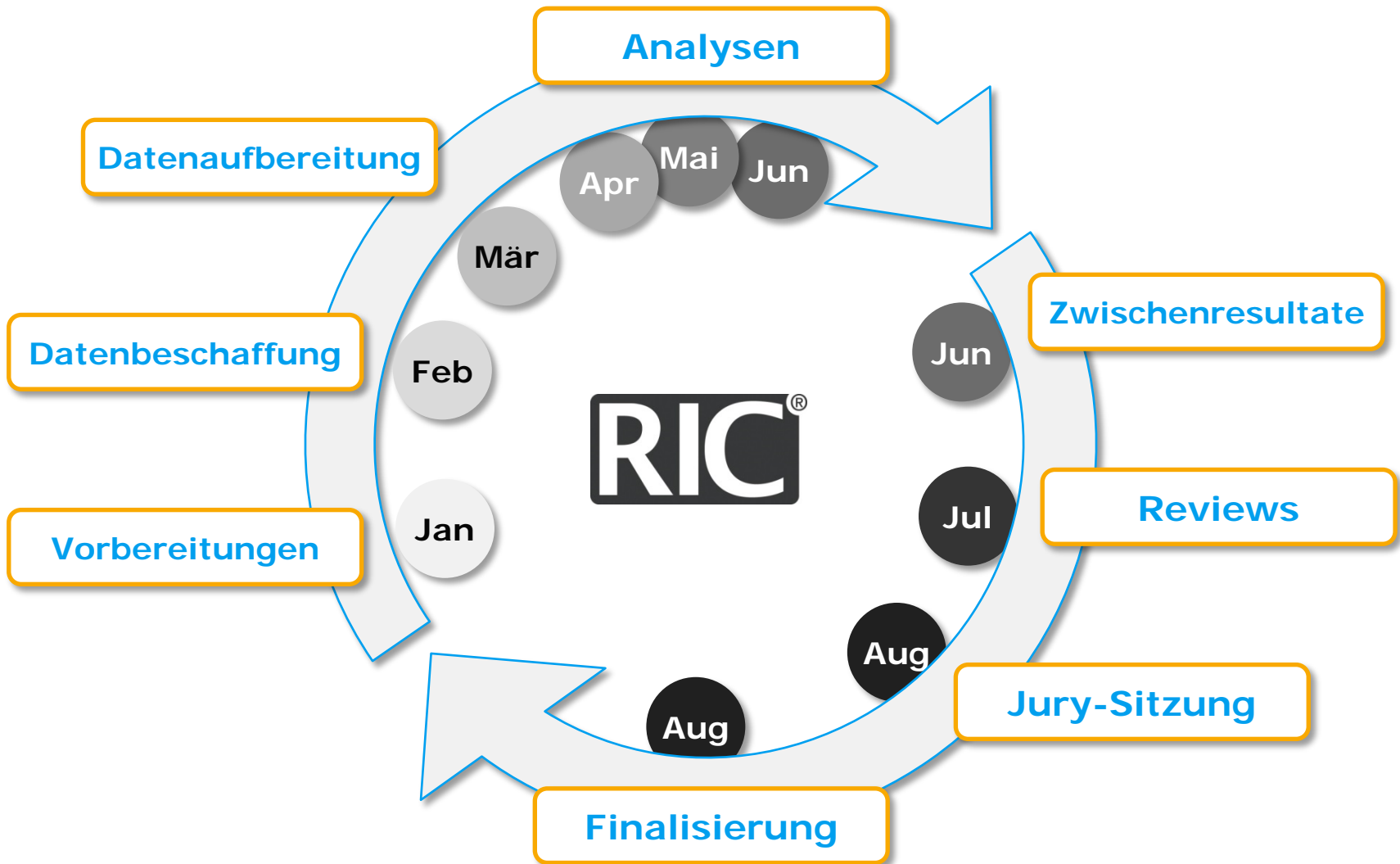
Investors' Darling basiert auf dem drei-dimensionalen RIC-Modell, bei welchem u.a. auch die Konsistenz zwischen den Dimensionen überprüft wird



Auf Basis einer wissenschaftlichen Meta-Analyse gewichtet das RIC-Modell die Relevanz der verschiedenen Teilbereiche

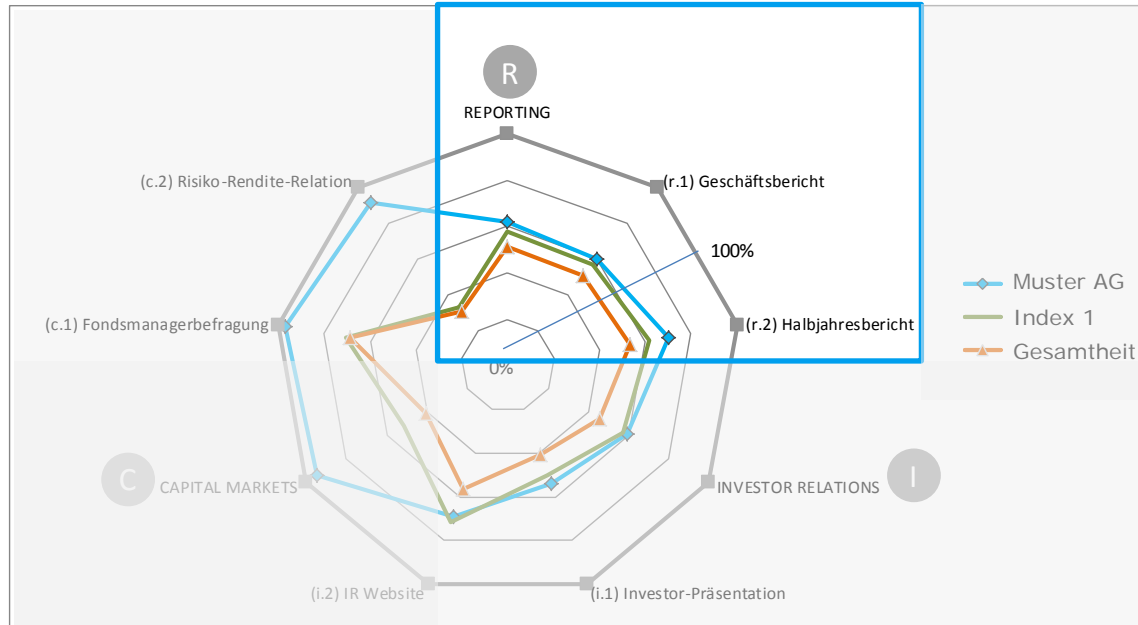


Die Analysen werden von einem spezialisierten Team von bis zu 25 Personen rund um das Jahr durchgeführt!



Im Herzen des Wettbewerbs liegt die Analyse der Geschäfts- und Halbjahresberichte

Reporting



40%

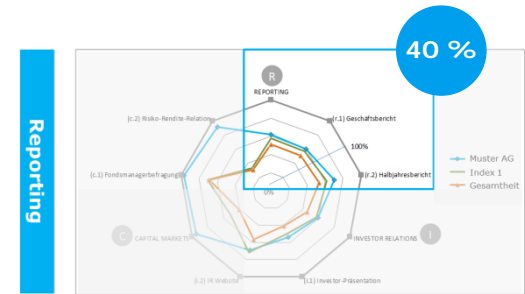
Die Qualität der Finanzberichterstattung wird anhand der Geschäfts- und Halbjahresberichte gemessen und stellt das zentrale Element des RIC Radars dar.

Die Einbeziehung der Halbjahresberichte bei der Bewertung ist essenziell – Stichwort: Update-Funktion

Reporting – Teilbereich Halbjahresbericht

8 %

Untersuchungsgegenstand: Effektivität des Halbjahresbericht zur Kommunikation des aktuellen Geschäftsverlaufs mit detaillierten Finanzinformationen.



Kriterien

- „Management Approach“
- Diskussion des aktuellen Geschäftsverlaufs
- Reflektion des Geschäftsumfelds
- Kapitalmarktorientierung
- Offenlegung von Werttreibern
- Detailtiefe und Qualität der Finanzdaten

Umsetzung

- Segmentinformationen
- Aktualität der Berichterstattung zum Unternehmens- sowie Branchenumfeld
- Kapitalmarktinformationen
- Diskussion von Werttreibern sowie saisonalen Schwankungen
- Aktualisierung des Chancen-, Risiko- sowie Prognoseteils
- Analyse der Detailtiefe der Abschlussbestandteile
- Prüferische Durchsicht

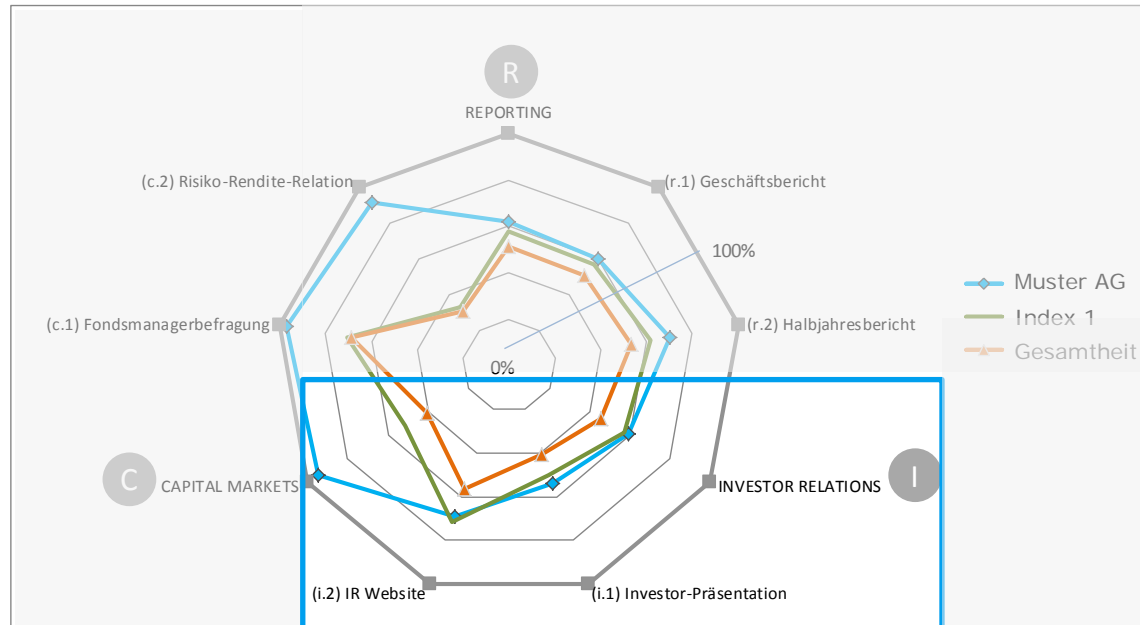
Bewertung

- Geschäftsmodell, Strategie und Wertmanagement **20**
- Kapitalmarkt **10**
- VFE-Lage **25**
- Chancen-, Risiko- und Prognosebericht **20**
- Qualität und Detailtiefe der IFRS-Zahlen **25**

X Gewichtung in %

Um die Finanzkommunikation ganzheitlich zu messen, werden auch IR-Präsentationen und die IR-Website analysiert

Investor Relations



30%

Die Investoren-Präsentation und die IR-Website stellen die Eckpfeiler der standardisierten non-verbale Kommunikation mit Investoren dar.

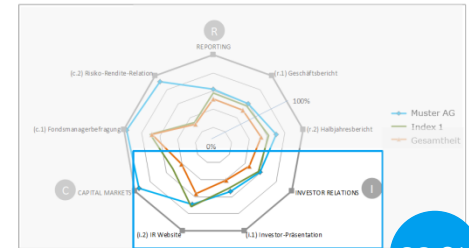
Die IR-Präsentation stellt neben dem Bereich Reporting einen weiteren Eckpfeiler der non-verbalen Kommunikation dar

Investor Relations – Teilbereich IR Präsentation

20 %

Untersuchungsgegenstand: Effektivität der Kommunikation der „Equity Story“ und die Konsistenz der IR-Finanzdaten mit der Geschäftsberichtserstattung.

Investor Relations



30 %

Kriterien

- „Management Approach“
- Darlegung der Equity Story
- Nachvollziehbarkeit der Unternehmensstrategie und Unternehmenssteuerung
- Kapitalmarktorientierung
- Offenlegung von Werttreibern
- Zukunftsgerichtete Aussagen
- Konsistenz der Finanzdaten zwischen IR-Folien und Geschäftsbericht

Umsetzung

- Segmentinformationen
- Diskussion von Investment Highlights, Strategie und Geschäftsmodell
- Verknüpfung / Konsistenz der IR-Folien mit dem Geschäftsbericht
- Kapitalmarktinformationen zu Eigen- und Fremdkapital
- Diskussion von Werttreibern
- Detailtiefe im Prognoseteil

Bewertung

- Equity Story, Strategie und Geschäftsmodell **30**
- Wertmanagement **14**
- Kapitalmarkt **15**
- VFE-Lage **26**
- Prognoseteil **15**

X Gewichtung in %

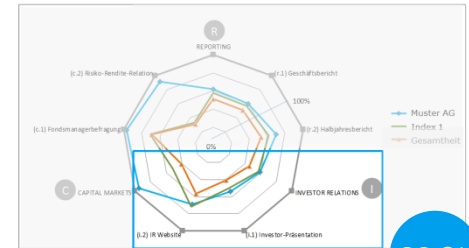
Die IR-Website wird als eines der wichtigsten Informationsinstrumente eines Unternehmens ebenso analysiert

Investor Relations – Teilbereich IR Website

20 %

Untersuchungsgegenstand: Die Verständlichkeit, die Aktualität sowie die Konsistenz der Website im Rahmen einer effektiven Finanzmarktkommunikation.

Investor Relations



30 %

Kriterien

- Darlegung der Equity Story
- Aktualität der Informationen
- Wesentlichkeit der Finanzdaten
- Transparenz und Konsistenz der Finanzdaten

Umsetzung

- Darstellung von Investment Highlights, Strategie und Geschäftsmodell
- Navigationsaufwand, um zu spezifischen Seiten bzw. Kapiteln zu kommen
- Aktualität der Finanzdaten (inkl. Kapitalmarktinformationen)
- Verknüpfung / Konsistenz der IR-Website mit dem Geschäftsbericht

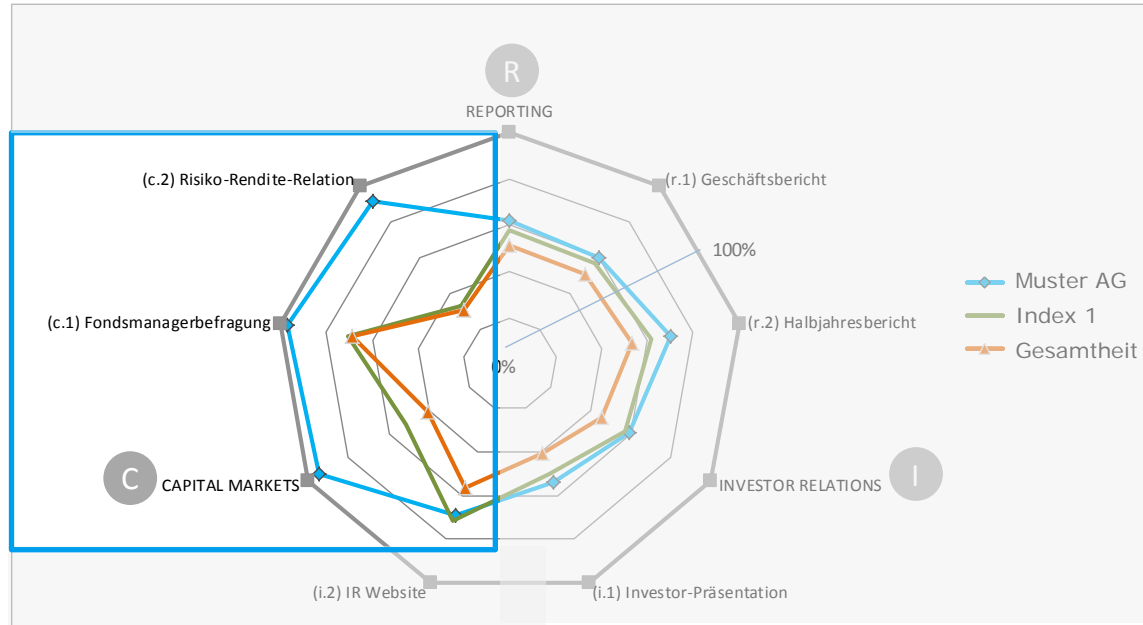
Bewertung

- Navigation und Kommunikationskanäle **36**
- Geschäftsmodell und Strategie **17**
- Kapitalmarkt **21**
- VFE – Lage **11**
- Wertmanagement **9**
- Prognose **6**

X Gewichtung in %

Die Dimension Capital Markets stellt die Empfängerperspektive als aggregierte Investorenbetrachtung dar

Capital Markets



30%

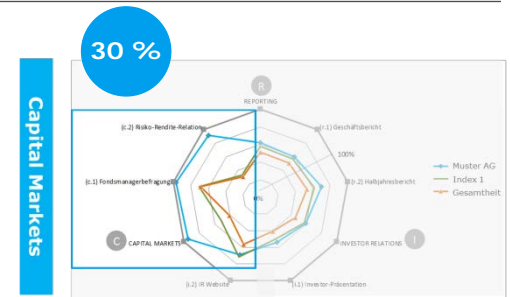
Die Kapitalmarktbeurteilung basiert auf qualitativen Fondsmanagerbefragungen bzw. Validierungen und quantitativen Kennzahlen zur Messung der Risiko-Rendite-Relation.

Die Analyse der finanziellen Unternehmensperformance basiert auf Rendite- und Volatilitätsdaten

Capital Markets – Teilbereich Aktienperformance

15 %

Untersuchungsgegenstand: Überschussrendite der Aktie unter Berücksichtigung der finanziellen Stabilität und des Risikos.



Kriterien

- Nachhaltige Überschussrendite der Aktie
- Total Shareholder Return als Renditemaßstab (Kursentwicklung und Dividendenzahlung)
- Kursschwankung als Risikogröße

Umsetzung

- Verwendung von adjustierten Index-Renditen als „peer group“ (DAX 30, MDAX, TechDAX, SDAX)
- Historische Volatilität des Aktienkurses als Risikomaßstab
- Unterschiedliche Zeitbänder (Fünf Jahre, drei Jahre und ein Jahr), um die Nachhaltigkeit der Performance zu beurteilen.

Bewertung

- Risikoadjustierte Überschussrendite fünf Jahre **33**
- Risikoadjustierte Überschussrendite drei Jahre **33**
- Risikoadjustierte Überschussrendite ein Jahr **33**

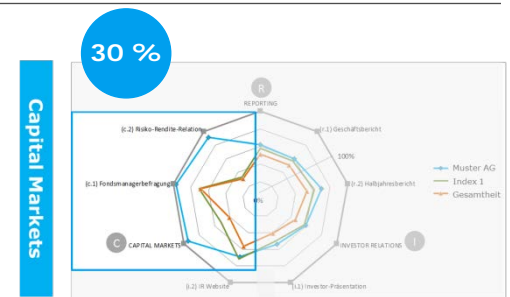
X Gewichtung in %

Die Resonanz am Kapitalmarkt auf die Unternehmensinformationen wird mit einer Perception Study gemessen

Capital Markets – Teilbereich Perception Study

15 %

Untersuchungsgegenstand: Einschätzung der Strategie, der Managementkompetenz sowie der Effektivität der IR Abteilung aus Sicht der Finanzmarktakteure.



Kriterien

- Glaubwürdigkeit hinsichtlich der Strategieformulierung und -umsetzung
- Management als wesentliches Erfolgskriterium für ein nachhaltig rentables Investment
- Professionalität der IR Abteilung hat signifikanten Einfluss auf Kapitalmarktperformance

Umsetzung

- Strukturierter Fragebogen der durch Finanzintermediäre (Analysten, Fondsmanager usw.) ausgefüllt wird.
- Der Fragebogen umfasst die Themenbereiche Strategie, Managementkompetenz sowie Investor Relations.
- Einschätzungen der Finanzintermediäre erfolgt in Schulnoten.

Bewertung

- Strategie **25**
- Management **33**
- Investor Relations **42**

X Gewichtung in %

Agenda

(1) Der Wettbewerb – Die Methodologie

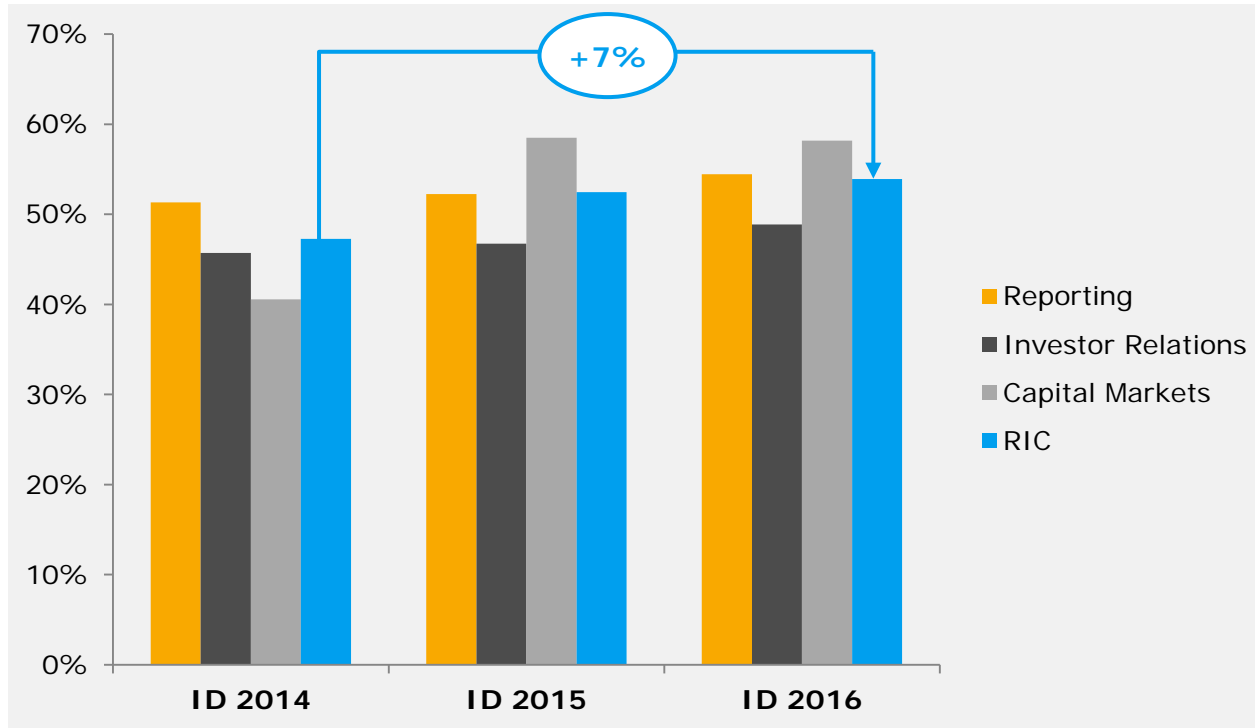
(2) Gesamtergebnisse im historischen Vergleich

(3) Ergebnisentwicklung des Bereiches Reporting

(4) Künftige Entwicklung und Handlungsempfehlungen



Überblick der Gesamtergebnisse von Investors' Darling von 2014 - 2016



Kommentar


- Im Durchschnitt steigt die Qualität der Finanzkommunikation merklich.
- Drei Jahre in Folge konnte der Bereich *Reporting* eine Verbesserung erzielen.
- Der Bereich *Investor Relations* schneidet konsistent schlechter ab als der Bereich Reporting.
- Die Dimension *Capital Markets* zeigt sich in den letzten zwei Jahren relativ konstant.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
Investor Relations	46%	47%	49%
Capital Markets	41%	59%	58%
RIC	47%	52%	54%

Geschäfts- sowie Halbjahresbericht tragen jeweils nahezu in gleichem Maße zur Verbesserung des Bereichs Reporting bei

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
1 (r.1) Geschäftsbericht	51%	52%	54%
(r.2) Halbjahresbericht	53%	55%	56%
Investor Relations	46%	47%	49%
2 (i.1) IR-Präsentation	40%	41%	42%
(i.2) IR-Website	56%	59%	62%
Capital Markets	41%	59%	58%
(c.1) Perception Study	34%	73%	72%
3 (c.2) Aktienperformance	31%	44%	44%
RIC	47%	52%	54%

Kommentar

- 
- 1 Die kontinuierliche Steigerung im Bereich Reporting betrifft in gleichem Maße den Geschäfts- sowie Halbjahresbericht.
 - 2 In der Dimension IR-Präsentation hat die Analyse ergeben, dass vielfach Kapitalmarktinformationen und eine konsistente Wertmanagement-berichterstattung in Gänze fehlen.
 - 3 Der Teilbereich Aktienperformance bleibt über die Jahre konstant.

Agenda

(1) Der Wettbewerb – Die Methodologie

(2) Gesamtergebnisse im historischen Vergleich

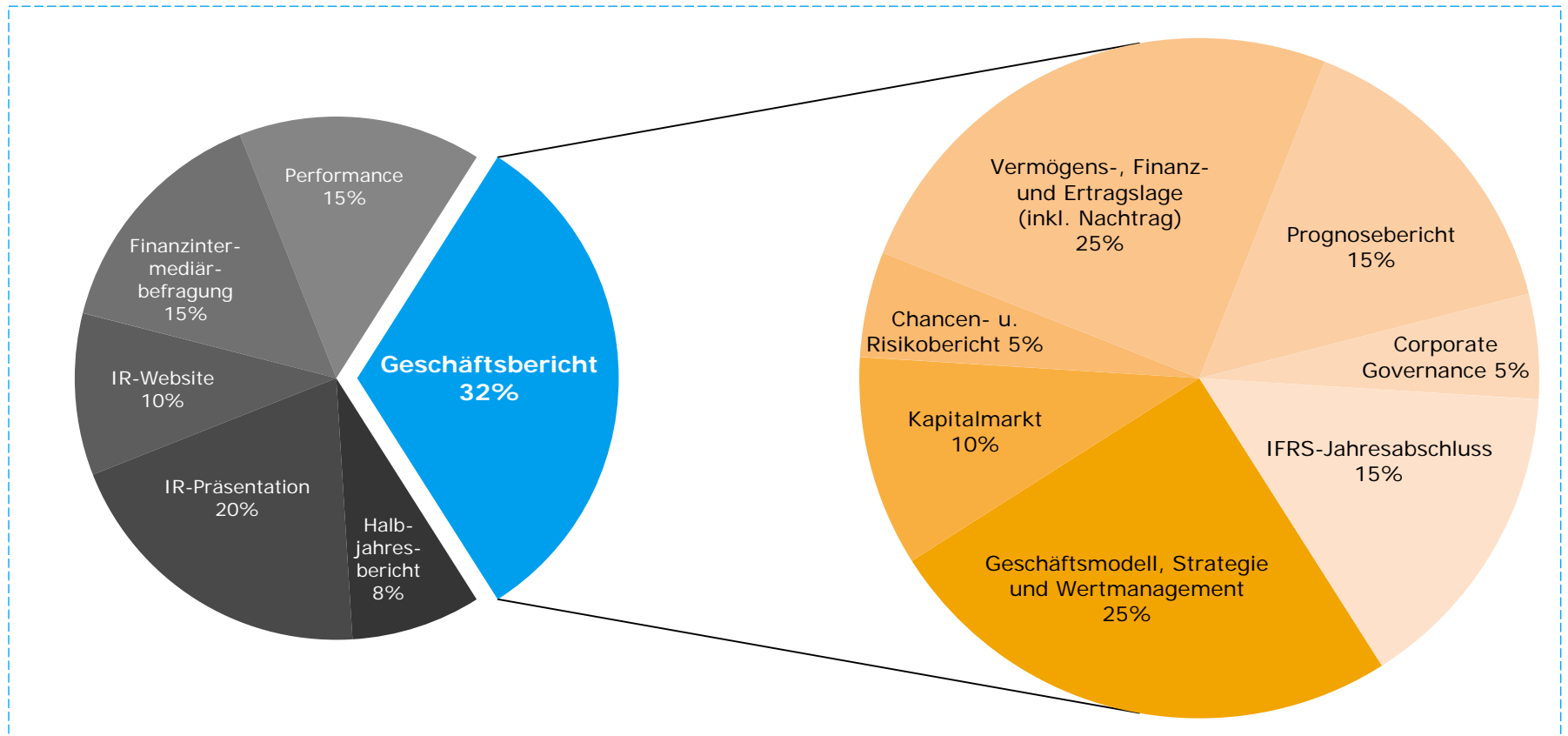
(3) Ergebnisentwicklung des Bereiches Reporting

(4) Künftige Entwicklung und Handlungsempfehlungen

Die Analyse des Reporting beruht auf jeweils sieben gewichteten Subdimensionen

Bewertungskriterien und Gewichtung des RIC-Modells

Gesamt- und Geschäftsbericht-Gewichtung



Der Management Approach ist stets der Leitgedanke bei der Reporting-Analyse

Übergeordnete Zielstellung

Untersuchung der Effektivität des Geschäftsberichts als Instrument zur Entscheidungsunterstützung für Kapitalmarktinvestoren

Allgemeine Fragestellungen

- _ Werden die Informationen für den Konzern und die Segmente offengelegt?
- _ Findet eine konsistente Anwendung des **management approach** (gemäß Segmentberichterstattung) im gesamten Geschäftsbericht statt?
- _ Der Fokus liegt insgesamt in der Analyse der klassischen Finanzmarktkommunikation auf den Werttreibern, den Steuerungskennzahlen, den zukunftsgerichteten Aussagen sowie der Transparenz hinsichtlich der Ermessensspielräume im Jahresabschluss.

Was genau wird im Reporting analysiert?

(Beispielhafte Auszüge aus dem Kriterienkatalog)

Geschäftsmodell, Strategie und Wertmanagement

- _ Wird die finanzielle Bedeutung der Produkte sowie Absatzmärkte erörtert?
- _ Werden die strategischen Ziele/Maßnahmen eindeutig ausgewiesen?
- _ Erfolgt eine nachvollziehbare Diskussion der wesentlichen Steuerungskennzahlen des Konzerns?

VFE-Lage

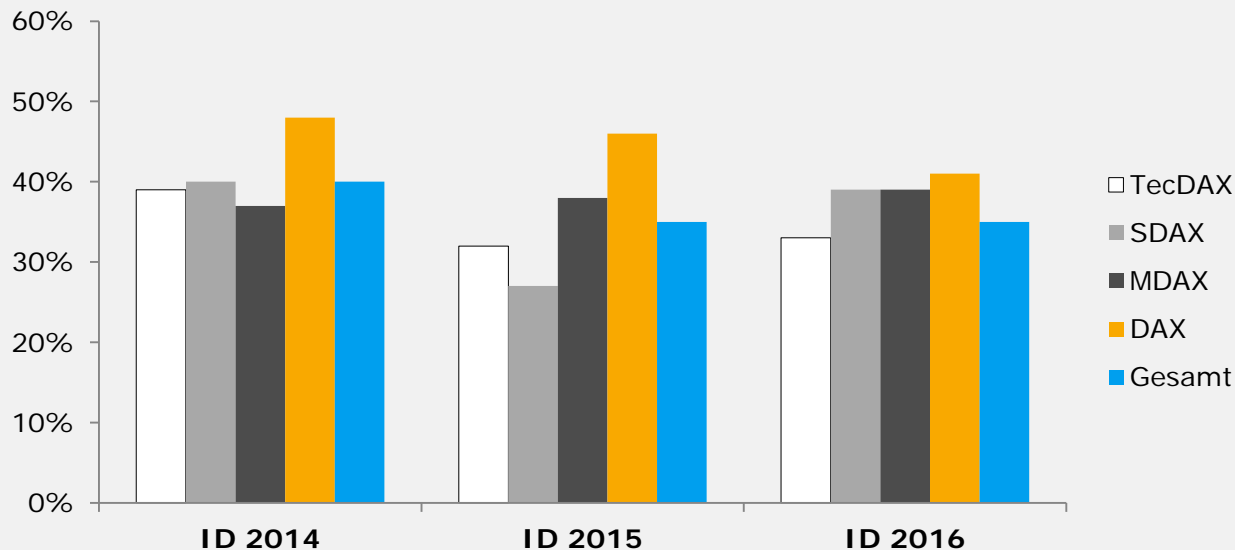
- _ Wird der Ergebnisbeitrag für alle Segmente (inkl. Überleitung) transparent diskutiert?
- _ Werden alle wesentlichen Werttreiber (Preise, Mengen, Währungseffekte, Akquisitionen usw.) offengelegt?
- _ Erfolgt eine entscheidungsrelevante Diskussion von Bilanzkennzahlen sowie Finanzierungsmaßnahmen?

Corporate Governance

- _ Werden die Aufgaben und die Pflichten der Gremien beschrieben?
- _ Wird die Vergütungspolitik erläutert und in Zusammenhang zum Wertmanagement gebracht?
- _ Wird die Vergütung des Vorstands (inkl. Pensionen) tabellarisch offengelegt?

Auffällig ist eine Stagnation bzw. teilweise Verschlechterung bei der Strategieberichterstattung im Geschäftsbericht

Strategie (Geschäftsbericht)



Kommentar

- Die Qualität der Strategie-sektion im Geschäftsbericht verschlechtert sich (bzw. stagniert in den letzten zwei Jahren).
- Besonders hervorzuheben ist die Verschlechterung der Strategieberichterstattung bei den DAX-Unternehmen.
- Das Niveau der Strategieberichterstattung unterliegt großen Fluktuationen bei den SDAX-Unternehmen.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.1) Geschäftsbericht	51%	52%	54%
Strategie (Gesamt)	40%	35%	35%
Strategie (DAX)	48%	46%	41%
Strategie (MDAX)	37%	38%	39%
Strategie (SDAX)	40%	27%	39%
Strategie (TecDAX)	39%	32%	33%

Detaillierte Informationen gerade auf Segmentebene sind unerlässlich, wobei es OSRAM vorbildlich zeigt

Strategie (Geschäftsbericht)

Offenlegung der strategischen Zielgrößen auf Segmentebene

B.1.2 Konzernstrategie

Unsere Ambitionen für 2020 bedeuten für unsere Segmente im Einzelnen:

- Im Segment SP werden wir investieren, um unsere Stellung als Marktführer und Innovations-treiber im Bereich der Automobilbeleuchtung beispielsweise durch Investitionen in neue Technologien wie die Laser- und OLED-Technologie weiter auszubauen und Wachstumspoten-ziale zu realisieren.
- Im Segment OS werden wir bis zu 1 Mrd. € in den Bau einer LED-Chipfabrik in Kulim, Malaysia investieren, um den Marktanteil im LED-Markt der Allgemeinbeleuchtung signifikant auszu-bauen. Dadurch wollen wir Skaleneffekte erzielen, mit denen wir auch unsere Kostenposition in den Spezialgeschäften weiter verbessern können. Wir wollen unsere Kompetenzen in Saphir- und Dünnschichttechnologie (für Volumenemitter beziehungsweise Oberflächenemitter) bündeln und so unsere etablierten Spezialgeschäfte ausbauen und neue Marktnischen erschließen.
- Im Segment LSS fokussieren wir uns auf kundenspezifische, intelligente und technische Licht-lösungen, um den steigenden Bedarf an vernetzten Lichtlösungen für professionelle An-wendungen wie beispielsweise Städte und öffentliche Gebäude zu decken. Insbesondere im Leuchten- und Lösungsgeschäft (LS) wollen wir den Fokus unserer Forschungs- und Entwick-lungstätigkeit auf den Ausbau von Elektronik- und Systemkompetenz richten.

Quelle: OSRAM Licht AG (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 42, 43, 44

Relative Stärken

- Für diversifizierte Unternehmen ist die Nachvollziehbarkeit der Strategie auf Segmentebene notwendig.
- Die OSRAM Licht AG erklärt die Position und das Ziel ihrer Segmente und erläutert diese.



Ein Zeitbezug der strategischen Ziele sollte angegeben werden; sonst haben die Informationen nur wenig Relevanz. ADIDAS macht es genau richtig...

Strategie (Geschäftsbericht)

Zeitraumangabe der Unternehmensstrategie

FINANZIELLE ZIELSETZUNG BIS 2020

Unsere drei strategischen Säulen sollen die Begehrlichkeit der Marken sowie die Markentreue wesentlich beeinflussen. Dadurch werden wir wiederum in der Lage sein:

- **Unser Umsatzwachstum zu beschleunigen:** Es ist unser Ziel, beim währungsbereinigten Konzernumsatz durchschnittliche jährliche Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich zu erreichen. Dieses Ziel soll maßgeblich durch währungsbereinigte durchschnittliche jährliche Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich sowohl bei adidas als auch bei Reebok vorangetrieben werden.

...

Unsere Ziele bis 2020 in puncto Schnelligkeit: Heute generieren wir nahezu 15% unserer Umsatzerlöse mit Produkten, die auf Speed-Programmen laufen. Im Jahr 2016 wollen wir damit beginnen, diesen Teil in unser neues, durchgehendes Geschäftsmodell zu integrieren. Ziel ist es, den Anteil dieser ‚schnellen‘ Produkte an unserem Umsatz bis zum Jahr 2020 auf 50% zu steigern. Mit unseren Initiativen werden wir in der Lage sein, den Konsumenten ansprechende und aktuelle Produkte anzubieten. Folglich gehen wir davon aus, den Anteil der zum vollen Preis verkauften Produkte bis zum Jahr 2020 um 20 Prozentpunkte zu verbessern.

...

Unsere Ziele bis 2020 beim Thema Open-Source: Wir wollen bis 2020 externes, kreatives Kapital in unsere Prozesse integrieren, um damit besser aufgestellt zu sein, um die Zukunft des Sports zu gestalten. In der ersten Phase, bis 2017, werden wir uns auf zwei zentrale Ziele fokussieren: Zum einen wollen

...

Quelle: adidas AG (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 56, 57, 58

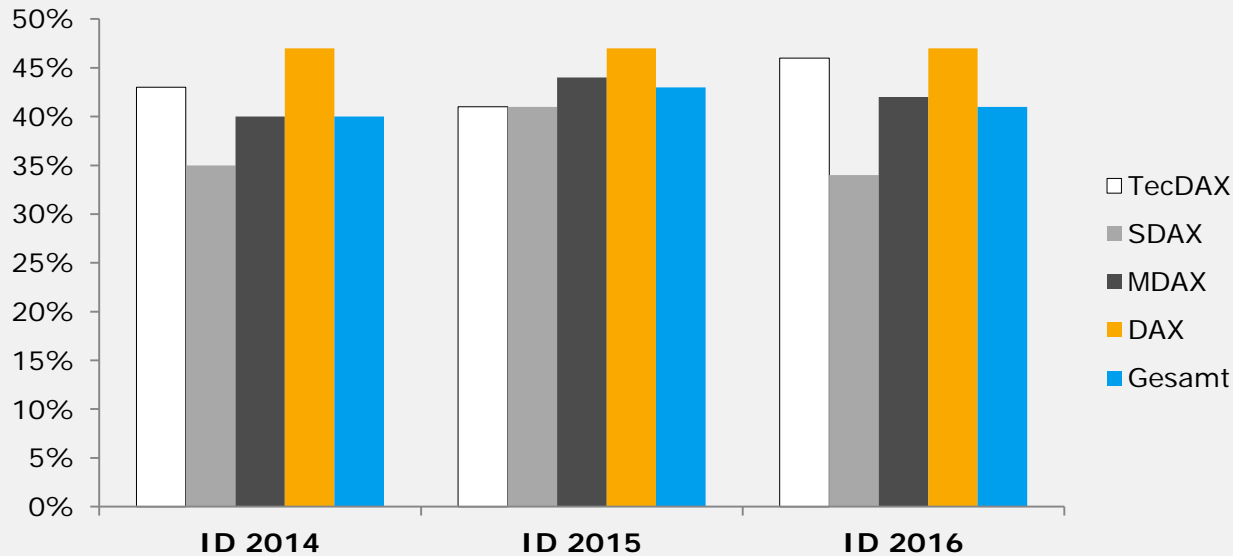
Relative Stärken

- Die Beschreibung strategischer Ziele mitsamt eines angestrebten Zeithorizonts dient der Einschätzung der Zielerreichung.
- Die adidas AG stellt die langfristigen Zielgrößen der Strategie auf Konzernebene dar und nennt einen Zeitraum der Zielerreichung.



Leider konnten wir keine Fortschritte bei der Offenlegung der (nicht-)finanziellen Steuerungskennzahlen feststellen

Wertmanagement (Geschäftsbericht)



Kommentar

- Die Qualität bei der Offenlegung von finanziellen und nicht-finanziellen KPIs bleibt überwiegend unverändert in dem betrachteten Zeitraum.
- Weiterhin ist eine Stagnation bei den DAX30-Konzernen zu konstatieren.
- Insgesamt bestehen signifikante Verbesserungspotenziale vor allem bei der Diskussion der nicht-finanziellen Steuerungsgrößen.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.1) Geschäftsbericht	51%	52%	54%
Wertmanagement (Gesamt)	40%	43%	41%
Wertmanagement (DAX)	47%	47%	47%
Wertmanagement (MDAX)	40%	44%	42%
Wertmanagement (SDAX)	35%	41%	34%
Wertmanagement (TecDAX)	43%	41%	46%

Die Deutsche Post DHL Group zeigt wie man nicht-finanzielle Steuerungskennzahlen mitsamt Erläuterung klar offenlegt (1/2)

Wertmanagement (Geschäftsbericht)

Offenlegung und Definition der nicht finanziellen Steuerungsgrößen

NICHTFINANZIELLE KENNZAHLEN

Mitarbeiter

Mit Personalarbeit zum Unternehmenserfolg beitragen

Wir begreifen gute Personalarbeit als einen Schlüsselfaktor, um die eigene Leistungsfähigkeit sicherzustellen. Indem wir überall die richtigen Mitarbeiter gewinnen, entwickeln und motivieren, leisten wir einen Beitrag zum Unternehmenserfolg. Darüber hinaus legen wir großen Wert darauf, ihnen mit Wertschätzung zu begegnen und eine wettbewerbsfähige Vergütung zu bieten. So schaffen wir eine solide Basis für produktive und langfristige Arbeitsbeziehungen.

Mitarbeiterbefragung im Einklang mit strategischer Ausrichtung

Im Berichtsjahr haben wir den Fragebogen unserer jährlichen konzernweiten Mitarbeiterbefragung weiterentwickelt. So stellen wir sicher, dass diese im Einklang mit der **Strategie 2020** steht und Ergebnisse mit denen anderer Unternehmen vergleichbar sind.

Quelle: Deutsche Post DHL Group (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 72

Relative Stärken

- Die Offenlegung der nicht finanziellen Steuerungsgrößen ist für die Nachvollziehbarkeit der Unternehmenssteuerung notwendig.
- Die Deutsche Post DHL Group nennt die nicht-finanziellen Leistungsindikatoren, definiert Ziele sowie diskutiert Maßnahmen und die Zielerreichung.
- Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren auf Segmentebene möglich.*

Deutsche Post DHL
Group

Die Deutsche Post DHL Group zeigt wie man nicht-finanzielle Steuerungskennzahlen mitsamt Erläuterung klar offenlegt (2/2)

Wertmanagement (Geschäftsbericht)

Trendanalyse der nicht finanziellen Steuerungsgrößen

NICHTFINANZIELLE KENNZAHLEN

Mitarbeiter

...

Ausgewählte Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung

A.64

%	2014	2015
Beteiligungsquote	77	73
KPI „Aktive Führung“ (neu)	-	73
KPI „Aktive Führung“ (alt)	71	72
KPI „Mitarbeiterengagement“ (neu)	-	73
KPI „Mitarbeiterengagement“ (alt)	72	72

Relative Stärken

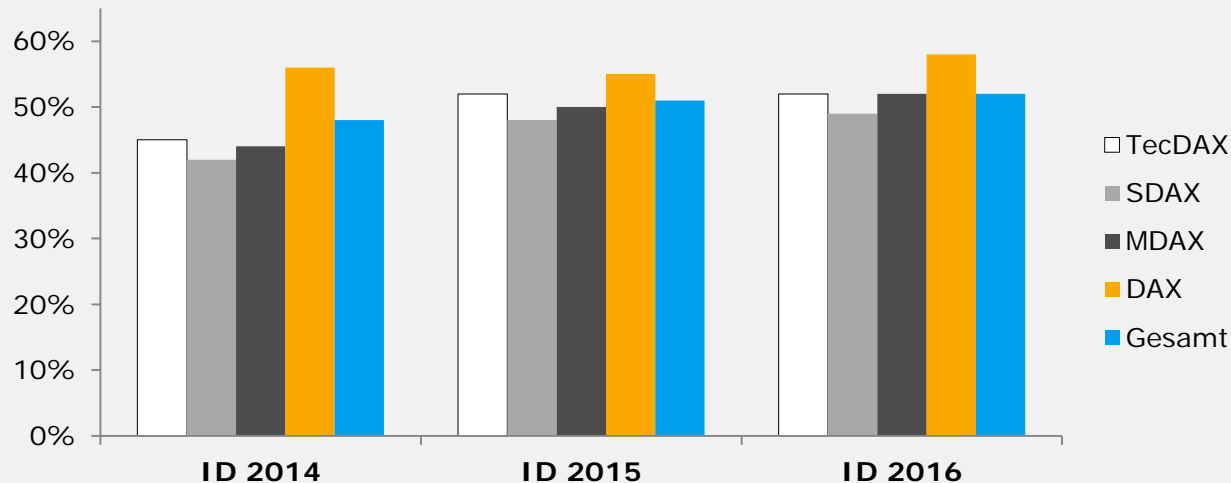
- Eine Darstellung der Steuerungsgrößen erhöht die Nachvollziehbarkeit der Unternehmensentwicklung und der Zielerreichung.
- Die Entwicklung der nicht-finanziellen Steuerungsgrößen wird offengelegt.
- *Eine Verbesserung wäre durch eine Trendanalyse der Steuerungsgrößen auf Segmentebene möglich.*

Quelle: Deutsche Post DHL Group (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 72

Deutsche Post DHL Group

Allerdings konnten wir Verbesserungen bei der Offenlegung der VFE-Lage im Geschäftsbericht diagnostizieren

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (Geschäftsbericht)



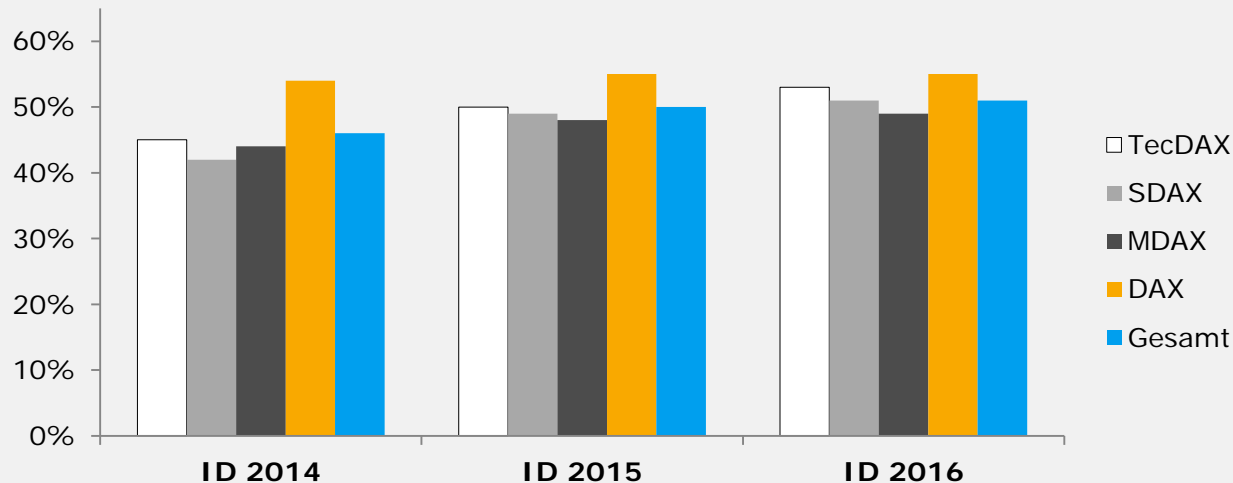
Kommentar

- Eine kontinuierliche Steigerung der Reportingqualität bei der Diskussion der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Geschäftsbericht ist zu beobachten.
- Die Verbesserung wird stark durch Small- und Mid-Cap-Unternehmen getrieben.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.1) Geschäftsbericht	51%	52%	54%
VFE-Lage (Gesamt)	48%	51%	52%
VFE-Lage (DAX)	56%	55%	58%
VFE-Lage (MDAX)	44%	50%	52%
VFE-Lage (SDAX)	42%	48%	49%
VFE-Lage (TecDAX)	45%	52%	52%

Gleiches gilt für die Offenlegung der VFE-Lage im Halbjahresbericht, d.h. ebenfalls Steigerungen im Jahresvergleich

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (Halbjahresbericht)



Kommentar

- Eine konstante und mit dem Geschäftsbericht kohärente Verbesserung bei der unterjährigen Darstellung der wichtigen Ereignisse und ihrer Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist ebenfalls festzustellen.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.2) Halbjahresbericht	53%	55%	56%
■ VFE-Lage (Gesamt)	46%	50%	51%
■ VFE-Lage (DAX)	54%	55%	55%
■ VFE-Lage (MDAX)	44%	48%	49%
■ VFE-Lage (SDAX)	42%	49%	51%
□ VFE-Lage (TecDAX)	45%	50%	53%

Eine Quantifizierung von wichtigen Effekten für die Umsatzentwicklung – wie bei der BASF SE – ist bei der Diskussion der VFE-Lage unabdingbar

Ertragslage (Geschäftsbericht)

Analyse der Währungs- sowie Preis- und Mengeneffekte auf Konzern- und Segmentebene

Umsatzeinflüsse

Der Absatz nahm 2015 insgesamt leicht zu, vor allem infolge höherer Mengen bei Oil & Gas. Im Chemiegeschäft waren die Mengen insgesamt leicht rückläufig. Die Verkaufspreise sanken in nahezu allen Bereichen und waren maßgeblich von den stark gesunkenen Rohstoffpreisen beeinflusst. Bei Agricultural Solutions konnten wir Mengen und Preise steigern. Währungseffekte beeinflussten den Umsatz in allen Segmenten positiv. Der Tausch von Vermögenswerten mit Gazprom, durch den im vierten Quartal 2015 insbesondere die Beiträge des Gashandels- und Gasspeichergeschäfts entfielen, minderte den Umsatz.

Umsatzeinflüsse BASF-Gruppe

	Veränderung in Millionen €	Veränderung in %
Mengen	1.851	3
Preise	-6.339	-9
Währungen	4.280	6
Akquisitionen	387	1
Devestitionen	-3.948	-6
Änderungen des Konsolidierungskreises	-108	0
Umsatzveränderung gesamt	-3.877	-5

Chemicals

Im Segment Chemicals ging der Umsatz mit Dritten 2015 um 2.298 Millionen € auf 14.670 Millionen € zurück. Wesentlich hierfür waren niedrigere Preise auf Grund gesunkener Rohstoffkosten, insbesondere bei Petrochemicals (Mengen -2%, Preise -17%, Portfoliomaßnahmen -2%, Währungen 7%). Zudem minderte der Verkauf unseres Anteils an der Joint Operation Ellba Eastern Private Ltd., Singapur, den Umsatz. Das Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Sondereinflüssen sank um 211 Millionen € auf 2.156 Millionen €. Dies ist vor allem auf die rückläufigen TDI-Margen bei Monomern sowie gestiegene Fixkosten durch die Inbetriebnahme neuer Produktionsanlagen zurückzuführen. Das Ergebnis der Betriebstätigkeit sank um 265 Millionen € auf 2.131 Millionen €. Sondereinflüsse wirkten sich im Jahr 2015 nicht wesentlich auf das Ergebnis aus.

...

Umsatzeinflüsse

Mengen	-2%	
Preise	-17%	
Portfoliomaßnahmen	-2%	
Währungen	7%	
Umsatz	-14%	

Quelle: BASF SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 52, 63, 67

Relative Stärken

- Zur besseren Beurteilung der Umsatzentwicklung ist die Offenlegung der Währungs- sowie Preis- und Mengeneffekte elementar.
- Die BASF SE zeigt den quantitativen Einfluss dieser Effekte auf die Umsatzentwicklung auf Konzern- und Segmentebene.



Als weiteres Beispiel mag erneut die OSRAM Licht AG dienen, die ebenfalls auf die jeweiligen Effekte detailliert eingeht

Ertragslage (Geschäftsbericht)

Analyse der Akquisitions- und Desinvestitionseffekte auf Konzern- und Segmentebene

Ertragslage

Insgesamt wirkten im Umsatzzuwachs 7,9% aus Währungsumrechnungseffekten, die sich in unseren Segmenten unterschiedlich stark – in Abhängigkeit von den jeweiligen Hauptab-
satzmärkten – widerspiegeln. Begünstigend waren bei der nominalen Veränderung unseres
Umsatzes zusätzlich 1,5%, die aus Portfolioeffekten aufgrund unserer Akquisition von Clay Paky
resultierten und ausschließlich bei SP wirkten.

Specialty Lighting (SP)

Das Segment SP verzeichnete im Geschäftsjahr 2015 einen moderaten Umsatzanstieg auf
vergleichbarer Basis gegenüber dem Vorjahr. Das Wachstum ist auf eine positive Entwicklung in
allen Regionen zurückzuführen. Aus technologischer Perspektive betrachtet, wuchs der LED-
Bereich insgesamt gesehen um rund ein Fünftel, der Umsatz mit traditionellen Produkten ging
geringfügig zurück. Die Umsatzzunahme bei SP stammte vor allem aus dem Automobilgeschäft;
obwohl wir im gesamten Geschäftsjahr über dem Markt liegende Wachstumsraten verzeichnen
konnten, wurde die Nachfrage nach unseren Produkten zum Geschäftsjahresende zunehmend
von der geringeren Nachfrage in China beeinflusst. Der Bereich Display/Optic zeigte eine stabile
Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Basis. Dabei haben wir mit der Akquisition und erfolgreichen
Integration von Clay Paky, einem führenden Anbieter von Beleuchtungslösungen für Shows und
Events, unsere Position im Bereich Entertainment-Licht weiter ausgebaut. Einschließlich positiver
Währungsumrechnungseffekte von 9,1% sowie Portfolioeffekten aufgrund von Clay Paky von
5,0% betrug die nominale Umsatzzunahme 19,2%.

Quelle: OSRAM Licht AG (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 55, 56, 59

Relative Stärken

- Akquisitionen und Desinvestitionen können signifikanten Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben.
- Die OSRAM Licht AG stellt Informationen über die Umsatzeffekte ihrer Akquisitionen und Desinvestitionen auf Konzern- und Segmentebene zur Verfügung.



Eine Quantifizierung wichtiger Effekte in der Umsatzentwicklung darf ebenso im Halbjahresbericht nicht fehlen

Ertragslage (Halbjahresbericht)

Analyse von wichtigen Effekte für die Umsatzentwicklung

Zusammensetzung des Umsatzwachstums

Wir sind davon überzeugt, dass es für das Verständnis unserer Umsatzentwicklung wichtig ist, Wechselkurseffekte sowie Effekte aus Akquisitionen, Unternehmensverkäufen und Umgliederungen (Konsolidierungseffekte) separat zu analysieren. Daher weisen wir zusätzlich zu unserem nominalen Umsatzwachstum auch das interne Umsatzwachstum aus, das um Wechselkurs- und Konsolidierungseffekte bereinigt ist.

ÜBERLEITUNG DES NOMINALEN UMSATZWACHSTUMS AUF DIE ENTSPRECHENDEN INTERNEN RATEN

	1.4.–30.6.2015				1.1.–30.6.2015			
	Internes Wachstum	Konsolidierungseffekte	Wechselkurseffekte	Nominales Wachstum	Internes Wachstum	Konsolidierungseffekte	Wechselkurseffekte	Nominales Wachstum
Schaden-Unfall	1,6	2,3	5,3	9,2	2,8	4,3	4,9	12,0
Leben/Kranken	-6,0	-0,8	5,3	-1,4	-0,5	-0,8	5,5	4,2
Asset Management	-17,7	–	14,1	-3,6	-14,3	–	14,2	-0,1
Corporate und Sonstiges	–	-0,8	–	-0,8	0,7	-0,7	–	–
Allianz Konzern	-3,8	0,4	5,8	2,4	0,2	1,3	5,7	7,1

Quelle: Allianz SE (Hrsg.), Halbjahresbericht 2015, S. 51

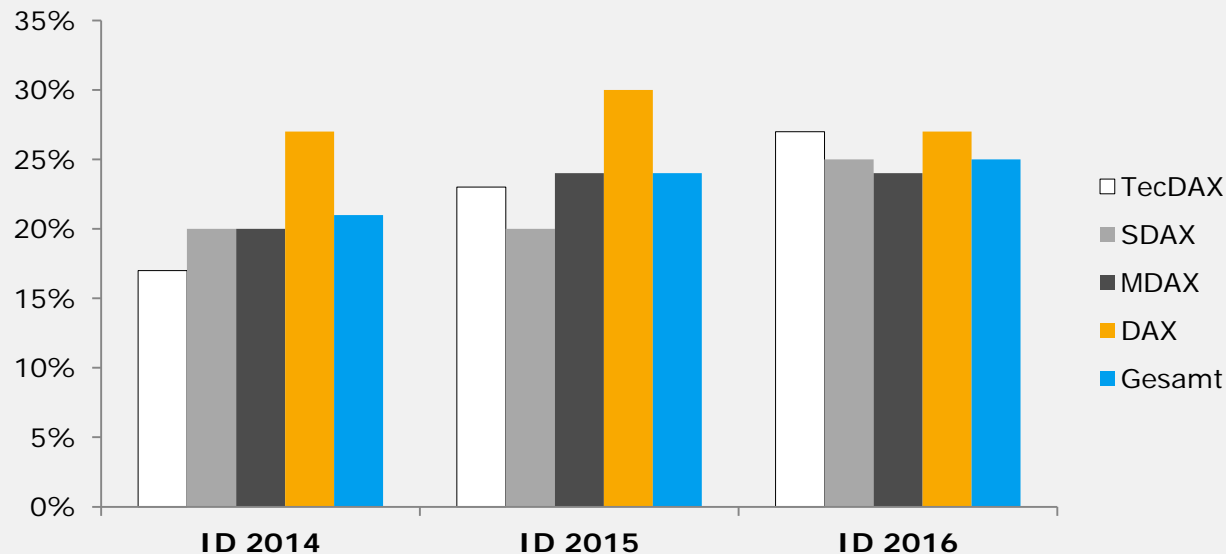
Relative Stärken

- Akquisitions- und Desinvestitionseffekte sowie Wechselkurseffekte können signifikanten Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben.
- Die Allianz SE stellt quantitative Informationen über diese Effekte auf Konzern- und Segmentebene zur Verfügung.



Sehr viel Verbesserungspotenzial sehen wir bei der unterjährigen Diskussion der Unternehmensstrategie...

Strategie (Halbjahresbericht)



Kommentar

- Trotz einer Verbesserungstendenz bei der halbjährliche Diskussion der Unternehmensstrategie besteht in diesem Bereich ein sehr hohes Verbesserungspotenzial.
- Ausbaufähig sind sowohl HDAX- als auch SDAX-Unternehmen.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.2) Halbjahresbericht	53%	55%	56%
■ Strategie (Gesamt)	21%	24%	25%
■ Strategie (DAX)	27%	30%	27%
■ Strategie (MDAX)	20%	24%	24%
■ Strategie (SDAX)	20%	20%	25%
□ Strategie (TecDAX)	17%	23%	27%

Änderungen der Unternehmensstrategie im unterjährigem Geschäftsverlauf sollten offengelegt werden ...

Strategie (Halbjahresbericht)

Unterjährige Berichterstattung zur Strategie

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF – WESENTLICHE EREIGNISSE IM ERSTEN HALBJAHR 2015

Wachstumsstrategie 2020 – Profitieren von Megatrends

In interdisziplinären Teams brachten wir die Umsetzung der im ersten Quartal verabschiedeten Wachstumsstrategie 2020 voran. Die mittelfristig ausgerichtete Anschlussstrategie stellt das profitable Unternehmenswachstum von SAF-HOLLAND auf eine noch breitere Basis und sorgt zugleich für zusätzliche Expansionsdynamik.

Über die Wachstumsstrategie wollen wir 2020 ein Drittel des Konzernumsatzes außerhalb von Europa und Nordamerika generieren. Die acht Prioritätshandlungsfelder sollen dann rund 80% zum Gesamtumsatz beitragen. Im Konzern strebt SAF-HOLLAND für 2020 einen Umsatzzuwachs auf 1,250 bis 1,500 Mrd. Euro an.

Trotz der geplanten starken Zuwächse auf Schwellenmärkten geht SAF-HOLLAND davon aus, 2020 bei der bereinigten EBIT-Marge ein Niveau von mindestens 8% erzielen zu können. Beim Ergebnis je Aktie wird für 2020 eine Steigerung um rund 75% gegenüber 2014 erwartet.

Quelle: SAF-Holland S.A. (Hrsg.), Halbjahresbericht 2015, S. 13, 14, 15

Relative Stärken

- Eine Beschreibung der strategischen Ziele und des zugrunde liegenden Zeithorizonts dienen der Beurteilung der konkreten Zielerreichung.
- Die Änderungen der Unternehmensstrategie im unterjährigem Geschäftsverlauf werden offengelegt.



Information über die Beibehaltung der Strategie ist eine gleichermaßen essenzielle Information im Halbjahresbericht

Strategie (Halbjahresbericht)

Unterjährige Berichterstattung zur Strategie

1.2 UNTERNEHMENSSTRATEGIE UND -STEUERUNG

Im zweiten Quartal ergaben sich keine Änderungen der Unternehmensstrategie und -steuerung. Für eine umfassende Darstellung der Unternehmensstrategie und -steuerung verweisen wir auf die entsprechenden Kapitel „Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate Governance“ ab Seite 32 und „Unternehmensstrategie“ ab Seite 55 im Finanzbericht 2014.

Quelle: K+S AG (Hrsg.), Halbjahresbericht 2015, S. 3

Relative Stärken

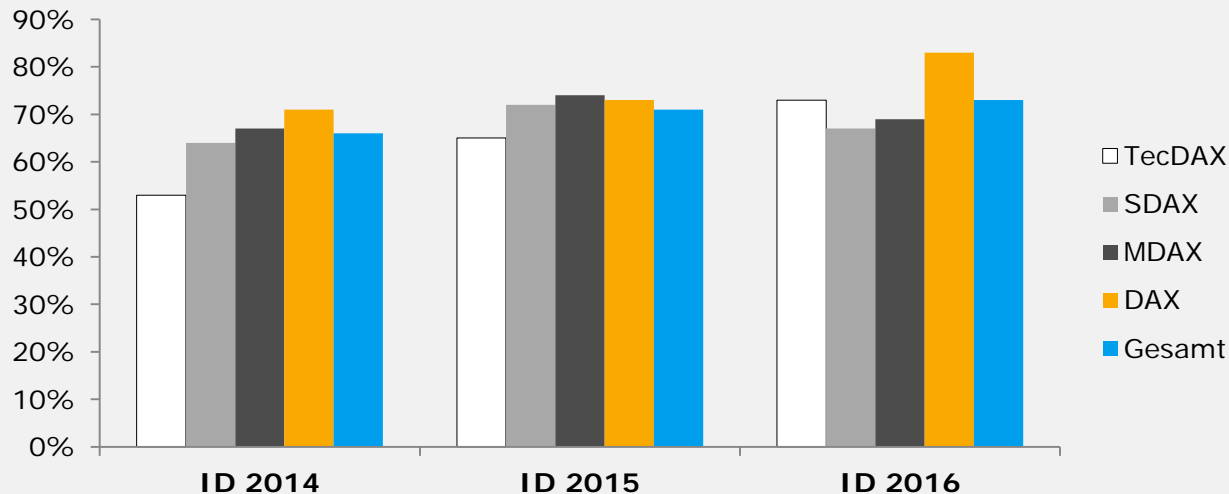
- Eine Beschreibung der strategischen Ziele und des zugrunde liegenden Zeithorizonts dienen der Beurteilung der konkreten Zielerreichung.
- Die Beibehaltung der Unternehmensstrategie im unterjährigen Geschäftsverlauf wird offengelegt.



Wachstum erleben.

Lichtblick: Die Offenlegungsqualität der Prognose innerhalb des Halbjahresberichts verbessert sich zusehends, womit die Updatefunktion mehr und mehr erfüllt wird ...

Prognosebericht (Halbjahresbericht)



Kommentar

- Der Grad der Detaillierung bei der unterjährigen Offenlegung des Prognoseberichts ist kontinuierlich angewachsen.
- Dabei geht es zunehmend sowohl um konkrete Prognosewerte für die Hauptsteuerungskennzahlen als auch um Aussagen über die künftige Entwicklung von nicht-finanziellen Größen.

	Investors' Darling 2014	Investors' Darling 2015	Investors' Darling 2016
Reporting	51%	52%	54%
(r.2) Halbjahresbericht	53%	55%	56%
■ Prognosebericht (Gesamt)	66%	71%	73%
■ Prognosebericht (DAX)	71%	73%	83%
■ Prognosebericht (MDAX)	67%	74%	69%
■ Prognosebericht (SDAX)	64%	72%	67%
□ Prognosebericht (TecDAX)	53%	65%	73%

LEONI liefert eine beispielhafte, d.h. für den Investor entscheidungsnützliche Prognose

1.2.5 Prognosebericht

Einschätzung zur Prognose der Ertragslage

Prognosebericht

Entwicklung des LEONI-Konzerns

Nach dem spürbaren Umsatz- und Ergebniszuwachs im zweiten Quartal sieht der Vorstand der LEONI AG das Unternehmen weiterhin auf Kurs für die anvisierten Ziele. Im Gesamtjahr 2015 rechnen wir unverändert mit einem Anstieg des Konzernumsatzes auf rund 4,3 Mrd. € (Vorjahr: 4,1 Mrd. €) und des Konzern-EBITs auf mehr als 200 Mio. € (Vorjahr: 182,5 Mio. €). Dabei wird sich die Ergebnisentwicklung – nach den wegen der Werksferien in der Automobilindustrie üblicherweise verhaltenen Sommermonaten – aus heutiger Sicht vor allem im vierten Quartal nochmals beschleunigen. Hierzu werden auch Effizienzgewinne in beiden Unternehmensbereichen beitragen.

Im Unternehmensbereich Wiring Systems soll der Außenumsatz 2015 leicht auf rund 2,45 Mrd. € (Vorjahr: 2,4 Mrd. €) und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern auf mehr als 115 Mio. € (Vorjahr: 104,6 Mio. €) zulegen.

Für das Segment Wire & Cable Solutions erwarten wir im laufenden Jahr ein Umsatzplus auf rund 1,85 Mrd. € (Vorjahr: 1,7 Mrd. €) und eine EBIT-Steigerung auf mehr als 85 Mio. € (Vorjahr: 78,1 Mio. €).

Ziele des LEONI-Konzerns

		Ist 2014	Prognose 2015
Konzernumsatz	Mrd. €	4,1	ca. 4,3
EBIT	Mio. €	182,5	> 200

Quelle: LEONI AG (Hrsg.), Halbjahresbericht 2015, S. 18, 20

Relative Stärken

- Prognosen über finanzielle Größen geben Auskunft über die künftig erwartete Geschäftsentwicklung des Unternehmens und erlauben Investoren eine bessere Einschätzung des Unternehmenswerts.
- Die LEONI AG stellt eine quantitative und qualitative Prognose auf Konzern- und Segmentebene im Lichte des aktuellen Geschäftsverlaufs zur Verfügung.

LEONI

Prognosen über die nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen tragen zum Informationsgehalt des Halbjahresberichts ebenfalls signifikant bei ...

Prognosebericht

Einschätzung zur Prognose der Ertragslage

Prognosebericht

Für das neue Gesamtportfolio ergibt sich nachstehende Prognose für das Geschäftsjahr 2015:

	Ist 2014 (DAIG ohne GAGFAH)	Prognose 2015 im Geschäftsbericht 2014 (DAIG ohne GAGFAH)	Aktuelle Prognose 2015 Quartalsbericht Q1 2015 (DAIG einschl. GAGFAH)	Aktuelle Prognose 2015 Quartalsbericht H1 2015 (einschl. SÜDEWO)
EPRA NAV/Aktie*	23,04 €	23 – 24 €	ca. 27 €	27,50 – 28,50 €
FFO 1	286,6 Mio. €	340 – 360 Mio. €	530 – 550 Mio. €	560 – 580 Mio. €
FFO 1/Aktie*	1,00 €	1,19 – 1,27 €	1,41 – 1,45 €	1,20 – 1,24 €
CSI	Steigerung um 5,7 % (=+3 Indexpunkte)	Steigerung um bis zu 5 %	Steigerung um bis zu 5 %	Steigerung um bis zu 5 %

Weiterhin streben wir auch für 2015 eine Verbesserung unseres Kundenservices an. Damit einhergehend erwarten wir eine weitere Steigerung unseres Kundenzufriedenheitsindex CSI um bis zu 5 % gegenüber 2014.

Quelle: Vonovia SE (Hrsg.), Halbjahresbericht 2015, S. 27, 29, 30

Relative Stärken

- Prognostizierte nicht-finanzielle Größen geben Auskunft über die Entwicklung erfolgskritischer Größen und lassen eine ausgewogene Einschätzung des erwarteten Unternehmenserfolgs zu.
- Die Vonovia SE gibt Prognosen über die Entwicklung von nicht-finanziellen Kennzahlen im Hinblick auf den aktuellen Geschäftsverlauf ab und quantifiziert diese.



Agenda

(1) Der Wettbewerb – Die Methodologie

(2) Gesamtergebnisse im historischen Vergleich

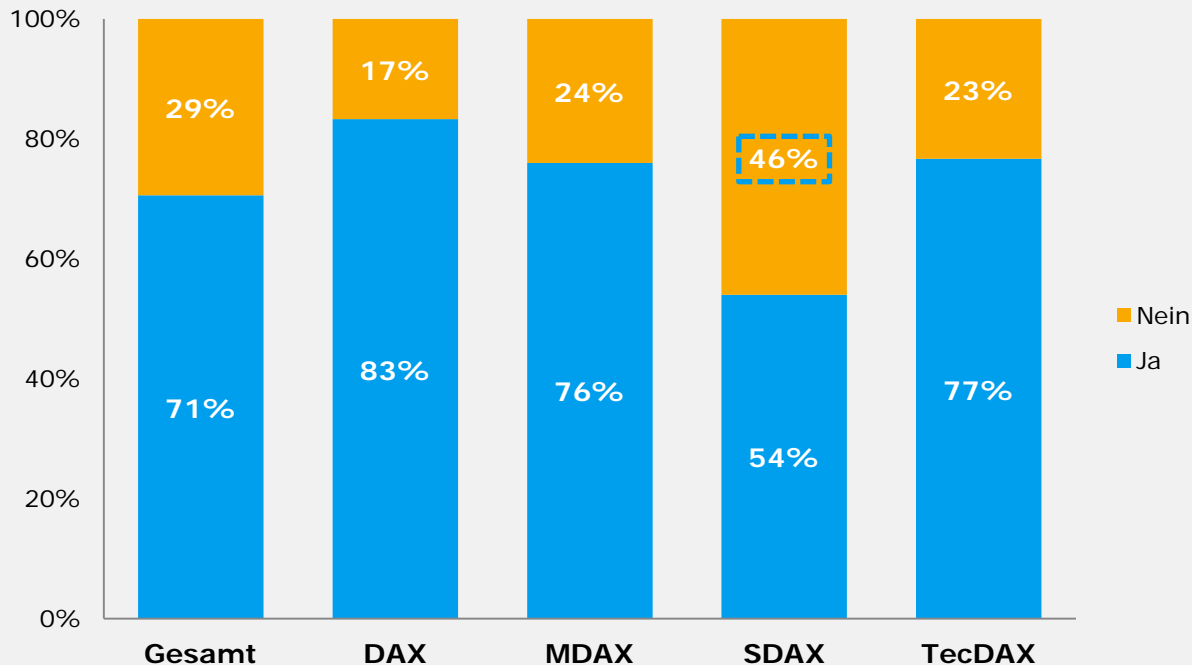
(3) Ergebnisentwicklung des Reporting Bereiches

(4) Künftige Entwicklung und Handlungsempfehlungen



Die Vergütung des Managements bleibt ein Top-Thema, bei dem künftig kein Weg an noch mehr Transparenz vorbeiführen wird ...

Werden die Vergütungsbestandteile mit den finanziellen Steuerungskennzahlen in Zusammenhang gebracht?



Kommentar

- Die Verknüpfung von Leistung und Vergütung verdeutlicht Investoren das Commitment des Managements.
- Analog ist eine Offenlegung der Verknüpfung der Steuerungskennzahlen mit der Vergütung des Vorstands besonders relevant für Investoren.
- Die Kohärenz zwischen den offengelegten finanziellen Steuerungskennzahlen und die Vergütungsbestandteile fehlt auffallend häufig bei SDAX-Unternehmen.

Als eine neue Entwicklung stellt sich die dezidierte Offenlegung der Verknüpfung zwischen Management-Vergütung und nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen heraus ...

Trend 1

Verknüpfung Management-Vergütung mit nicht-finanzielle KPIs

Die Leistungstantieme ergibt sich aus einem für jedes Vorstandsmitglied festgelegten Zielwert, multipliziert mit einem Performance-Faktor.

...

Zu den Kriterien für den Performance-Faktor zählen demnach insbesondere die Innovationsleistung (ökonomisch und ökologisch, z. B. bei der Reduzierung der CO₂-Emissionen), die Kundenorientierung, die Wandlungsfähigkeit, die Führungsleistung und der Beitrag zur Attraktivität als Arbeitgeber, Fortschritte bei der Umsetzung des Diversity-Konzepts sowie Aktivitäten zur Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung (Corporate Social Responsibility).

Quelle: BMW AG (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 189

Kommentar

- Die Offenlegung zu CSR-Themen nimmt seit Jahren zu, wobei sich gleichermaßen die Integration von CSR-Informationen innerhalb des Reporting ebenfalls verbessert.
- Um auch an der CSR-Front Glaubwürdigkeit zu erreichen, knüpft bspw. die BMW Group die Vergütung des Managements an nicht-finanzielle KPIs (z.B. CO₂-Reduktion) und legt diese im Reporting offen.

**BMW
GROUP**



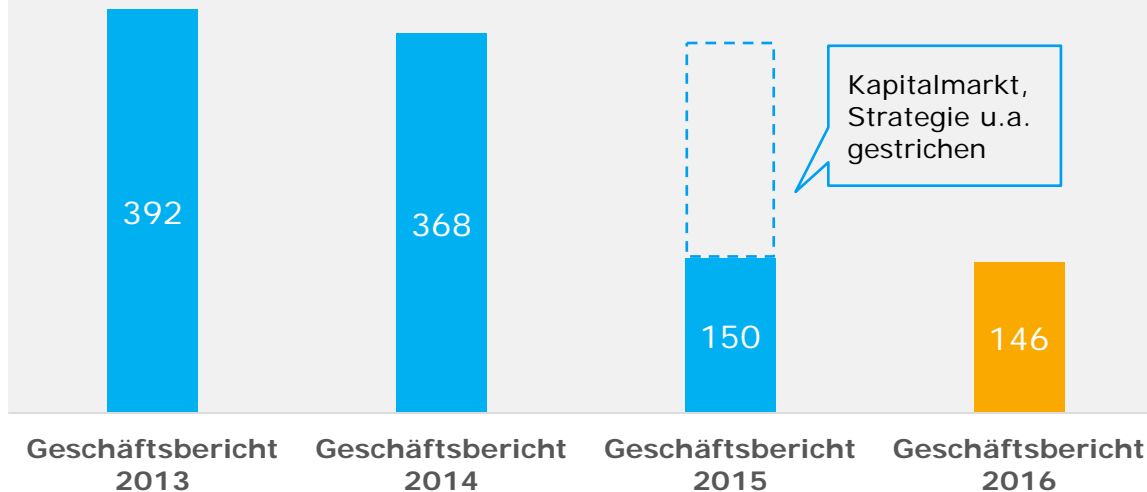
Rolls-Royce
Motor Cars Limited

Siemens beweist Mut und verschlankt seinen Geschäftsbericht um 200+ Seiten... Zu viel des Guten?

Trend 2

Verschlankeung des Reporting

Seitenzahl der Siemens-Geschäftsberichte



Kommentar

- Über die Jahre sind die Geschäftsberichte gerade der DAX30-Konzerne sichtlich dicker geworden.
- Erstmals hat sich die Siemens AG zu einer radikalen Verschlankeung ihres Geschäftsberichts entschieden.
- Grundsätzlich ist diese Trendumkehr zu begrüßen („Relevanz statt Redundanz“); doch die Siemens AG schießt über das Ziel hinaus: Es wurden viele relevante Informationen gekürzt: insb. zu Strategie und Kapitalmarkt.

SIEMENS

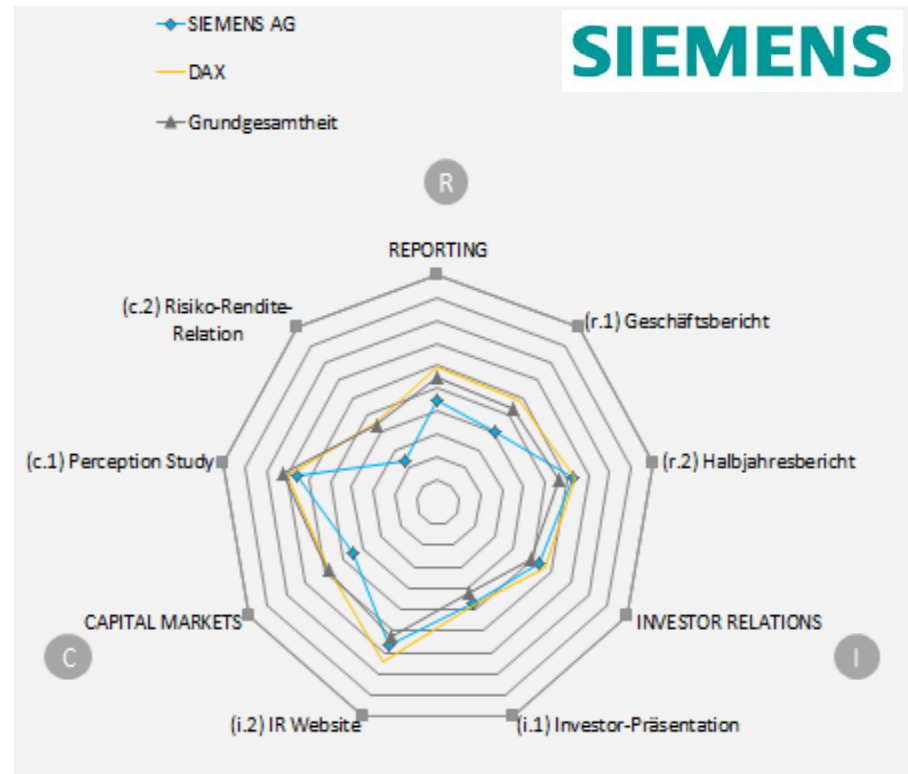
Tatsächlich fällt die Siemens AG auch aufgrund ihrer starken Kürzungen im Reporting in ID deutlich ab

Ergebnisüberblick – Siemens AG

- Deutliche Kürzung des Geschäftsberichts von 368 Seiten (2014) auf 150 Seiten (2015).
- Damit einhergehend auch Streichung des Kapitalmarkt- und des Strategieteils aus dem Geschäftsbericht, sowie des Strategieteils aus dem Halbjahresbericht.
- Gleichzeitig positive Entwicklung (auf niedrigem Niveau) in der Perception Study sowie negative Entwicklung der Kapitalmarkt-Performance.

	2016	2015
Gesamtranking	# 130	# 94
Gesamtscore	47%	50%
REPORTING	45%	53%
(r.1) Geschäftsbericht	40%	50%
(r.2) Halbjahresbericht	63%	62%
INVESTOR RELATIONS	54%	51%
(i.1) Investor-Präsentation	47%	46%
(i.2) IR Website	67%	62%
CAPITAL MARKETS	44%	47%
(c.1) Perception Study	66%	50%
(c.2) Risiko-Rendite-Relation	23%	43%

Siemens AG RIC – Radar 2016



Welche sind die größten Hebel zur Steigerung der Reporting-Qualität? (Handlungsempfehlungen)

Mit den folgenden Hebeln lässt sich die Qualität der Finanzkommunikation und somit der Erfolg im Wettbewerb Investors' Darling signifikant steigern:

Strategie

- Implementierung einer Strategiesektion auf Segmentebene im Geschäftsbericht.
- Offenlegung der Zeitraumangabe für die Unternehmensstrategie im Geschäftsbericht.
- Eine Strategiesektion darf auch im Halbjahresbericht nicht fehlen.

Kapitalmarkt

- Ein Abschnitt über aktuelle und historische Informationen zur Aktie gehört ebenfalls in den Halbjahresbericht.

VFE-Lage

- Detaillierte Offenlegung der unterschiedlichen Effekte auf Größen der VFE-Lage im Geschäftsbericht.

Prognose

- Zukunftsgerichtete Aussagen über nicht-finanzielle Steuerungskennzahlen im Halbjahresbericht.

Noch Fragen?

Professor Dr. Henning Zülch

Chair of Accounting and Auditing, HHL Leipzig

Prof. Zülch & Partner – Institut für Kapitalmarktforschung

Jahnallee 59 | D - 04109 Leipzig

Phone +49 (0) 341-9851 701 | Fax +49 (0) 341-9851 702

zuelch@kapitalmarkt-forschung.de | www.kapitalmarkt-forschung.de



Agenda

- 10.15 Uhr** **Begrüßung**
Michael Klaus,
Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG
- 10.30 Uhr** **Einführung in den Wettbewerb „Investors’ Darling“ und Entwicklung der Reportingqualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen**
Prof. Dr. Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management
- 11.15 Uhr** **Best Practice in Investor Relations**
Klaus Rainer Kirchhoff,
Kirchhoff Consult AG
- 12.00 Uhr** **Investor Relations aus Analystensicht**
Alexander Neuberger,
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA
- 12.45 Uhr** **Kapitalmarktkommunikation bei Continental**
Rolf Woller,
Continental AG

BEST PRACTICE IN INVESTOR RELATIONS

Klaus Rainer Kirchhoff, Vorstandsvorsitzender der Kirchhoff Consult AG

Investors' Darling Workshop

Frankfurt, 19. Januar 2017



INHALT

1

BEWERTUNGS-
KRITERIEN

SEITE 3

2

IR-PRÄSENTATION

SEITE 5

3

IR-WEBSITE

SEITE 25

INHALT

1

BEWERTUNGSKRITERIEN

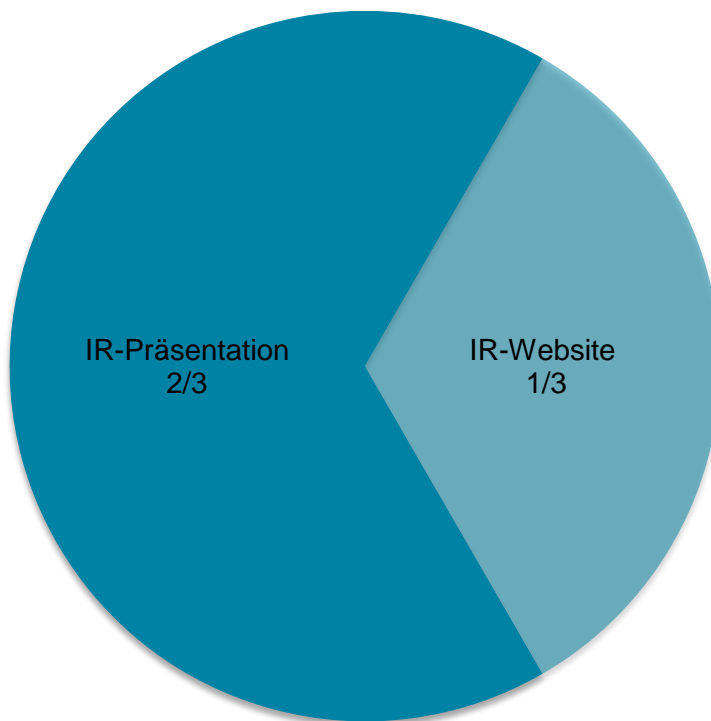
BEWERTUNGSKRITERIEN

GEWICHTUNG DER KATEGORIE INVESTOR RELATIONS UND DER SUBKATEGORIEN

Investor Relations (30% der Gesamtgewichtung)

IR-Präsentation

- Equity Story, Strategie und Geschäftsmodell (30 %)
- Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (26 %)
- Prognose (15 %)
- Kapitalmarkt (15 %)
- Wertmanagement (14 %)



IR-Website

- Navigations- und Kommunikationskanäle (36 %)
- Kapitalmarkt (21 %)
- Geschäftsmodell und Strategie (17 %)
- Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (11 %)
- Wertmanagement (9 %)
- Prognose (6 %)

INHALT

2

IR-PRÄSENTATION

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

OPERATIONALISIERUNG DER OFFENLEGUNGSQUALITÄT DER IR-PRÄSENTATION

ÜBERGEORDNETE ZIELSTELLUNG

- Untersuchung der Kommunikationseffektivität der „Equity Story“ und die Konsistenz der IR-Finanzdaten mit der Geschäftsberichtserstattung.

ALLGEMEINE FRAGESTELLUNG

- Überprüft wird u.a., inwiefern die Informationen in der IR-Präsentation konsistent mit dem Geschäftsbericht sind.
- Werden die Informationen auf Konzern- und Segmentebene offengelegt?
- Erfolgt eine Analyse der Equity Story im Rahmen der Finanzmarktkommunikation als Schnittstelle zwischen Unternehmenssicht und Kapitalmarktperspektive?

EQUITY STORY, STRATEGIE UND GESCHÄFTSMODELL

ANALYSEFOKUS- UND METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird die Segmentstruktur des Konzerns offengelegt?
- Werden die strategischen Ziele/Maßnahmen eindeutig ausgewiesen? Erfolgt eine Angabe des angestrebten Zeithorizonts für die Zielerreichung?
- Werden Investment Highlights bzw. Lowlights angegeben? (Warum soll man investieren bzw. warum hat sich das Investment schlecht entwickelt?)

EQUITY STORY, STRATEGIE UND GESCHÄFTSMODELL

WIRD DIE SEGMENTSTRUKTUR DES KONZERNS OFFENGELEGT?



Quelle: Daimler AG (Hrsg.), Corporate IR-Präsentation (Corporate Presentation) Fall 2015, F. 15, 16

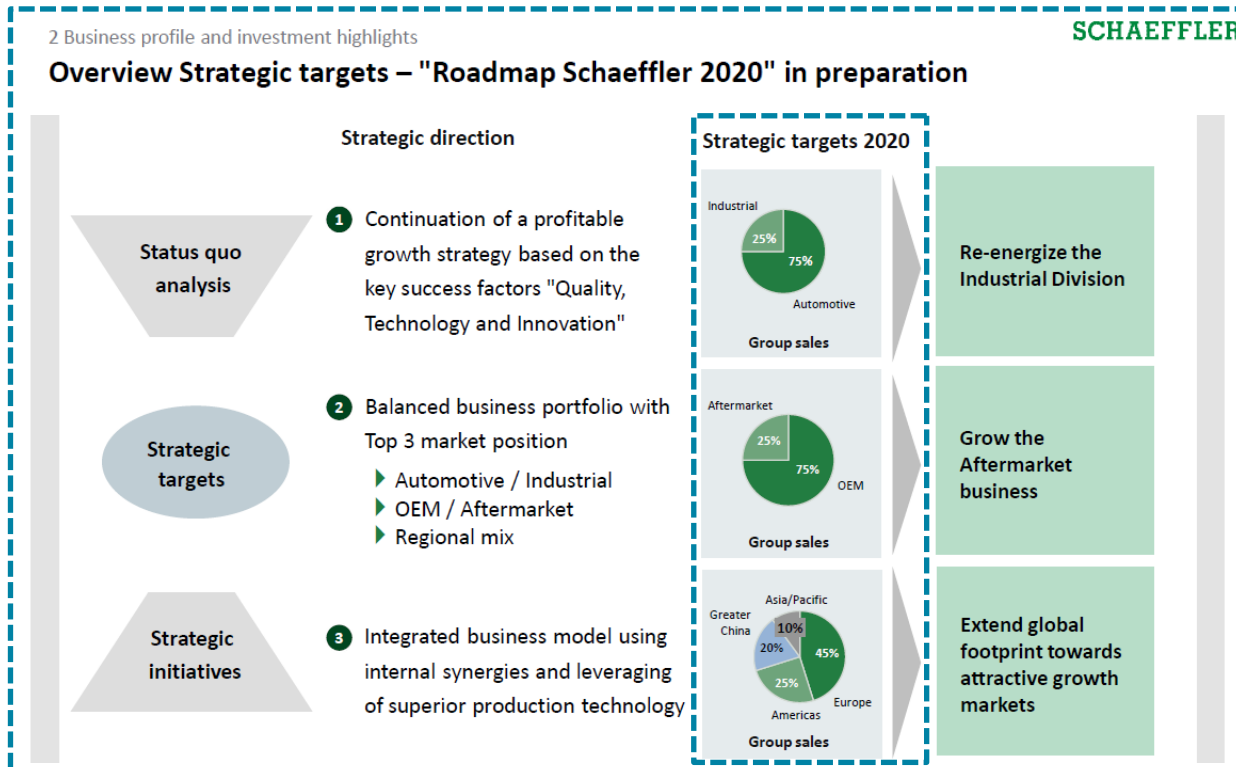
Relative Stärken

- Eine Strategieübersicht auf Segmentebene erleichtert das Verständnis für die Konzernstrategie.
- Der Daimler Konzern legt die einzelnen strategischen Ziele für die Segmente offen.

DAIMLER

EQUITY STORY, STRATEGIE UND GESCHÄFTSMODELL

WERDEN DIE STRATEGISCHEN ZIELE/MAßNAHMEN EINDEUTIG AUSGEWIESEN?
ERFOLGT EINE ANGABE DES ANGESTREBTEN ZEITHORIZONTS FÜR DIE
ZIELERREICHUNG?



Quelle: Schaeffler AG (Hrsg.), Corporate IR-Präsentation (Capital Market Presentation) December 2015, F. 13

Relative Stärken

- Die Offenlegung der Unternehmensstrategie gibt einen Einblick/Überblick über die künftige wirtschaftliche Ausrichtung des Unternehmens.
- Die Schaeffler AG legt die Strategie des Konzerns und dessen Ziele bis 2020 offen.

SCHAEFFLER

EQUITY STORY, STRATEGIE UND GESCHÄFTSMODELL

WERDEN INVESTMENT HIGHLIGHTS BZW. LOWLIGHTS ANGEGEBEN? (WARUM SOLL MAN INVESTIEREN BZW. WARUM HAT SICH DAS INVESTMENT SCHLECHT ENTWICKELT?)



Relative Stärken

- Investment-Highlights geben einen prägnanten Einblick, warum sich eine Investition in das berichtende Unternehmen nach Meinung des Unternehmens selbst lohnt.
- Die Allianz wirbt mit konkreten Gründen, die für ein Investment in das Unternehmen sprechen.
- Die Gründe werden zunächst plakativ dargestellt und anschließend ausführlicher beleuchtet.

Quelle: Allianz SE, www.allianz.com, IR-Präsentation („Allianz Group – an opportunity“) per 17.01.2017, F. 2-5, Einzelausschnitte zusammengefügt



WERTMANAGEMENT

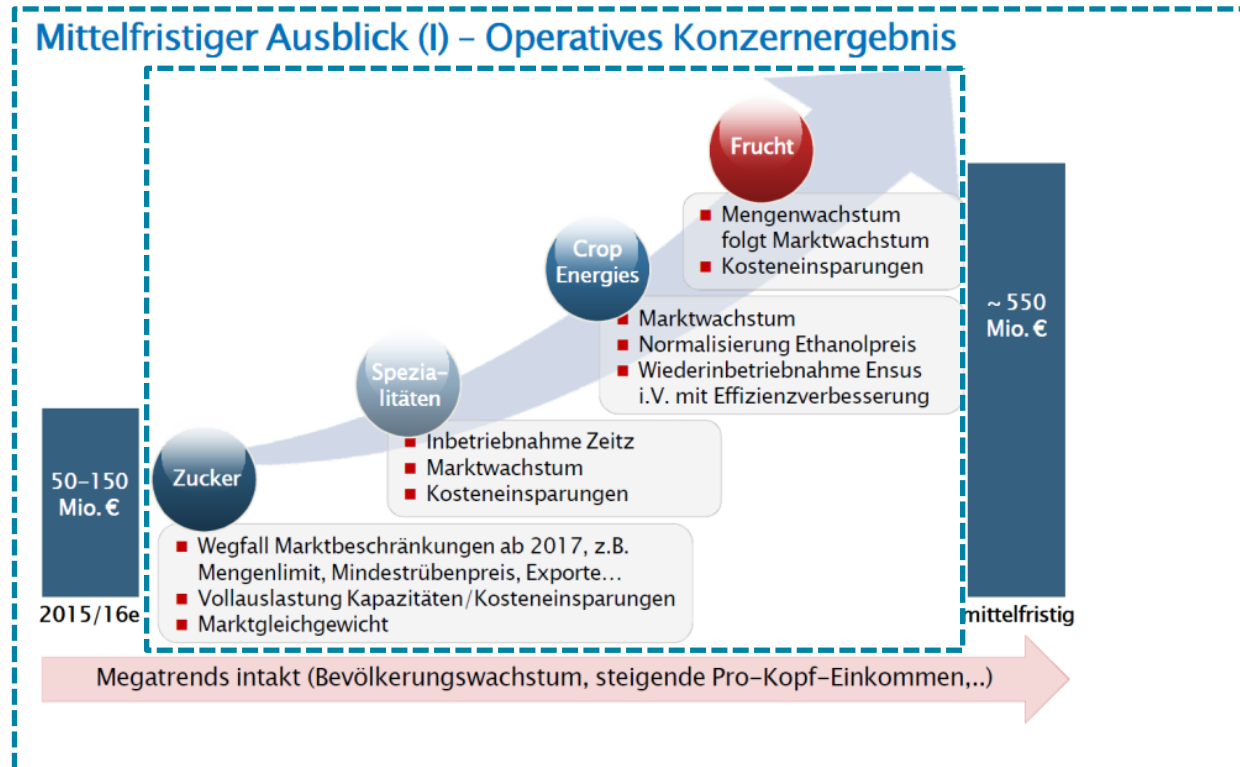
ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Erfolgt eine nachvollziehbare Diskussion der wesentlichen Steuerungskennzahlen des Konzerns?

WERTMANAGEMENT

ERFOLGT EINE NACHVOLLZIEHBARE DISKUSSION DER WESENTLICHEN STEUERUNGSKENNZAHLEN DES KONZERNS?



Relative Stärken

- Für eine aussagekräftige Diskussion der Steuerungskennzahl bedarf es einer Trendanalyse.
- Die Südzucker AG nennt ein angestrebtes Ziel für die Steuerungskennzahl und den anvisierten Zeitraum.
- Zudem beschreibt das Unternehmen Einflussfaktoren und konkrete Maßnahmen, die das Wachstum in den einzelnen Segmenten beschleunigen und somit mittelfristig zu einem deutlich höheren operativen Konzernergebnis beitragen können.

Quelle: Südzucker AG (Hrsg.), IR-Präsentation (Analystenkonferenz, GJ 2014/15) 21.05.2015, F. 69, 74



KAPITALMARKT

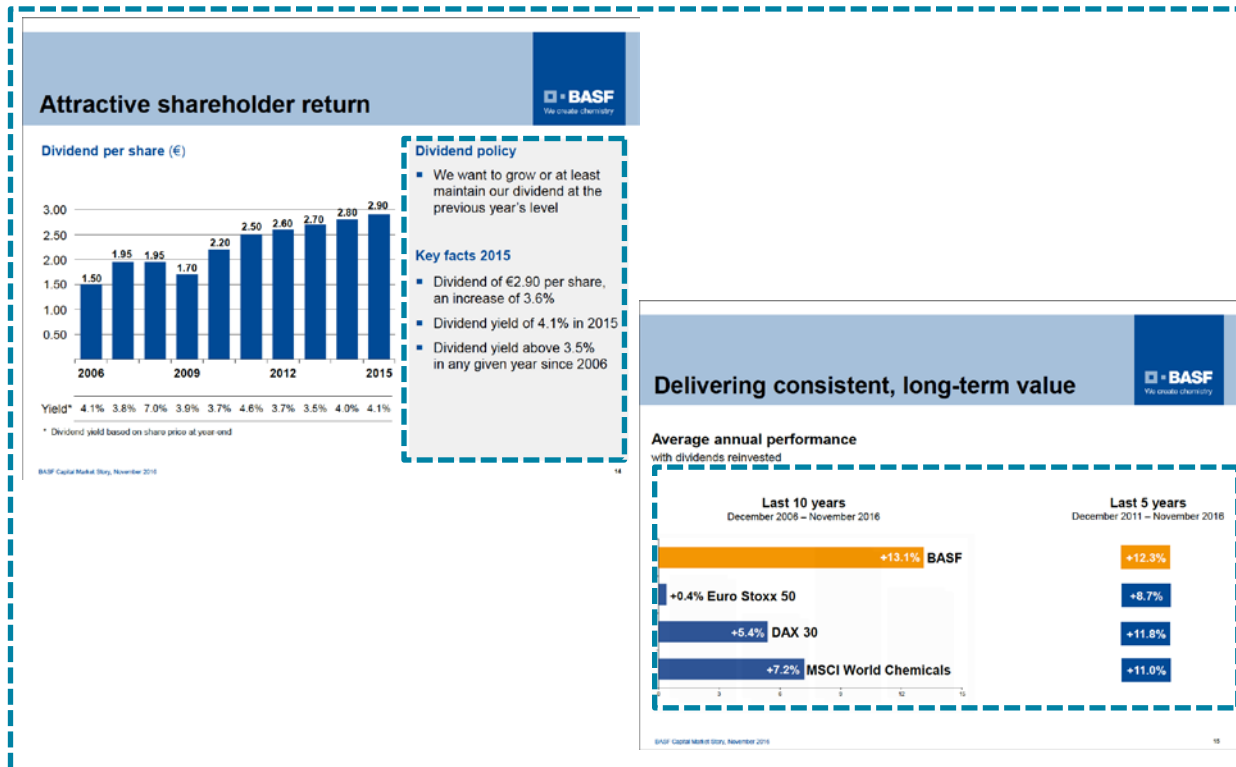
ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Findet eine Diskussion des Total Shareholder Return statt?
- Ermöglicht die Kapitalmarktsituation eine Urteilsbildung hinsichtlich der relativen Performance (im Vergleich zu einem Index/Benchmark)?
- Wird die Ausschüttungspolitik erörtert?

KAPITALMARKT

FINDET EINE DISKUSSION DES TOTAL SHAREHOLDER RETURN STATT?



Relative Stärken

- Der Total Shareholder Return gibt Auskunft darüber, ob sich ein Investment rentiert oder nicht.
- Die Informationen über die Dividendenzahlungen und den Aktienkursverlauf erlauben eine Einschätzung hinsichtlich einer nachhaltigen Performance des Investments.
- Die BASF SE stellt den historischen Verlauf der Dividendenzahlungen und des Aktienkurses dar und betont dadurch die eigene Attraktivität.

Quelle: BASF SE (Hrsg.), IR-Präsentation (Capital Market Story), 20.12.2016, F. 14+15



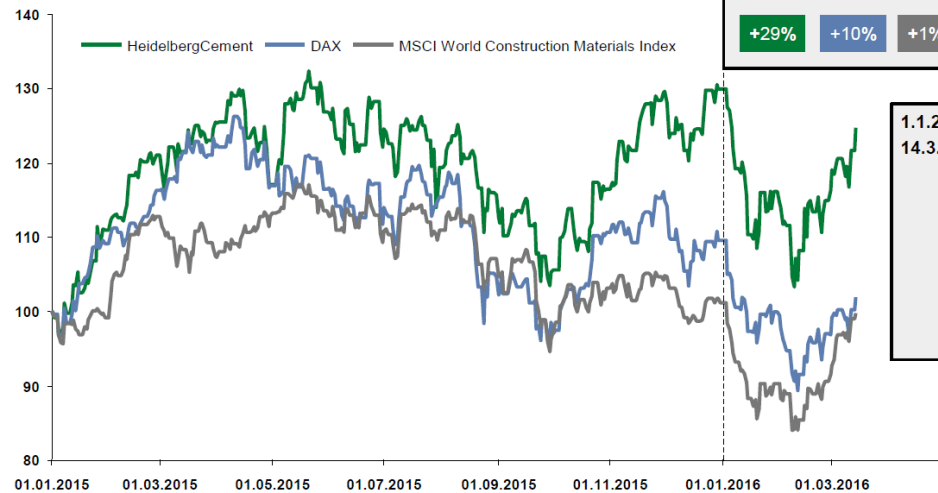
KAPITALMARKT

ERMÖGLICHT DIE KAPITALMARKTSEKTION EINE URTEILSBILDUNG HINSICHTLICH DER RELATIVEN PERFORMANCE (IM VERGLEICH ZU EINEM INDEX/BENCHMARK)?

Aktienkurs 2015

Seit Anfang 2015 entwickelt sich unser Aktienkurs deutlich besser als DAX und MSCI

Aktienkurse (Basis 1. Januar 2015 = 100)



DAX zum zweiten Mal in Folge und internationaler Baustoffindex MSCI zum dritten Mal in Folge klar geschlagen

HEIDELBERGCEMENT

Relative Stärken

- Ein Vergleich des Aktienkursverlaufs mit einem Index oder Benchmarks ermöglicht ein Urteil nicht über die absolute, sondern auch die relative Performance der Aktie.
- Die HeidelbergCement AG stellt den historischen Verlauf des Aktienkurses dar und vergleicht diesen mit einem Branchen-index.
- Ferner berichtet das Unternehmen über den aktuellen Kurs sowie die Entwicklung seit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts.

Quelle: HeidelbergCement AG (Hrsg.), IR-Präsentation (Konzernabschluss 2015 Präsentation)
17.03.2016, F. 17

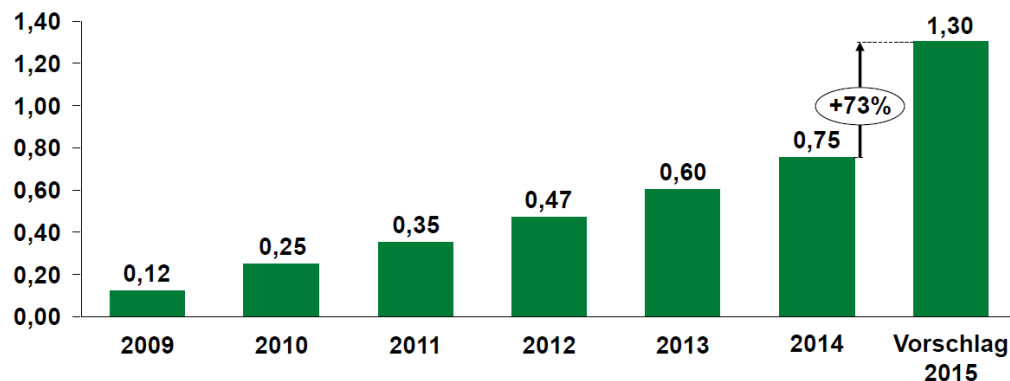
HEIDELBERGCEMENT

KAPITALMARKT

WIRD DIE AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK ERÖRTERT?

Dividendenerhöhung um 73% auf 1,30 € vorgeschlagen

Dividende (€)



- Neue strategische Priorität der Wertschaffung für Aktionäre spiegelt sich in deutlicher Steigerung des Dividendenvorschlags wider
- Dividendenvorschlag in Einklang mit dem für 2015 kommunizierten Ziel einer Ausschüttungsquote von 30% bis 35%

HEIDELBERGCEMENT

Quelle: HeidelbergCement AG (Hrsg.), IR-Präsentation (Konzernabschluss 2015 Präsentation)
17.03.2016, F. 5

Relative Stärken

- Die Ausschüttungspolitik wird explizit offengelegt und ermöglicht somit dem Kapitalmarkt eine Einschätzung der Dividendenrendite für die Zukunft.
- Der HeidelbergCement-Konzern zeigt den Verlauf der Dividendenhöhe, die für die Hauptversammlung vorgeschlagene Dividende und stellt dazu den historischen Verlauf der Ausschüttung dar.

HEIDELBERGCEMENT

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird der Ergebnisbeitrag für alle Segmente (inkl. Überleitung) transparent diskutiert?
- Werden alle wesentlichen Werttreiber (Preise, Mengen, Währungseffekte, Akquisitionen usw.) offengelegt?
- Erfolgt eine entscheidungsrelevante Diskussion von Bilanzkennzahlen sowie Finanzierungsmaßnahmen?

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

WIRD DER ERGEBNISBETRAG FÜR ALLE SEGMENTE (INKL. ÜBERLEITUNG) TRANSPARENT DISKUTIERT?

Q4 2015: A mixed picture reflecting typical seasonal pattern

Performance Polymers					Advanced Intermediates					Performance Chemicals				
Price	Volume	Currency	Portfolio	Total	Price	Volume	Currency	Portfolio	Total	Price	Volume	Currency	Portfolio	Total
-14%	-2%	+6%	0%	-10%	-11%	+7%	+3%	0%	-1%	-1%	-3%	+6%	0%	+2%
<ul style="list-style-type: none"> Lower selling prices based on decline in raw material prices and competitive pressure in synthetic rubber Lower volumes in synthetic rubber on weaker business in emerging markets; BU HPM with good volume contribution Significant savings and absence of one-time costs (~€25 m) outweigh idle costs from new assets 					<ul style="list-style-type: none"> Lower selling prices reflect raw material pass-through Both BUs show higher volumes Strong USD has positive effect on top and bottom line EBITDA supported by good utilization 					<ul style="list-style-type: none"> Selling prices almost unchanged Lower volumes in most BUs, mainly due to weaker emerging markets Positive FX effects in all BUs and savings from realignment program support, while lower chrome ore prices weigh on EBITDA (BU LEA) 				
[€ m]		Q4'14	Q4'15	[€ m]		Q4'14	Q4'15	[€ m]		Q4'14	Q4'15			
↑	Sales	984	881	↑	Sales	444	440	→	Sales	466	475			
	EBITDA pre	60	105		EBITDA pre	83	91		EBITDA pre	45	43			
	Margin	6%	12%		Margin	19%	21%		Margin	10%	9%			

Restatement of 2014 due to reorganization that shifted accelerators and antioxidants businesses from Performance Chemicals to Advanced Intermediates

LANXESS

11

Relative Stärken

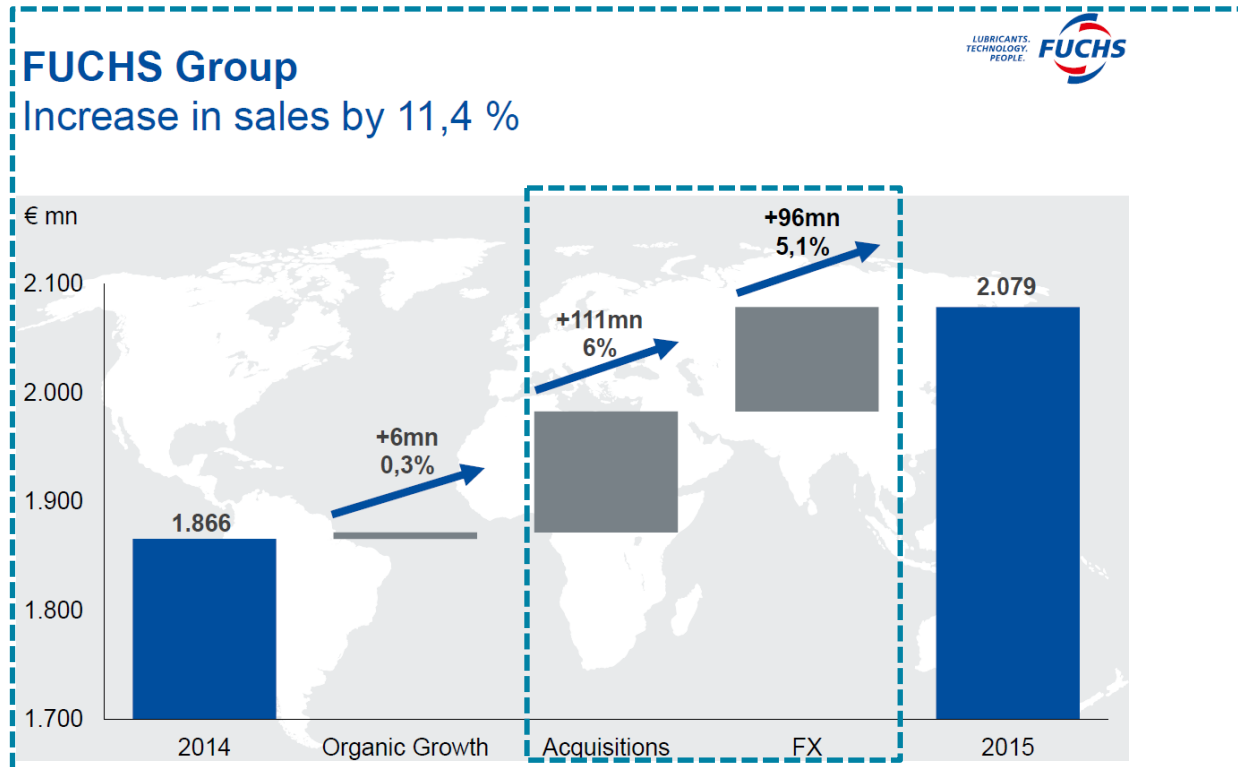
- Ein Vergleich der aktuellen Finanzkennzahlen der Segmente mit den Vorjahreswerten ermöglicht eine Trendanalyse.
- Im Rahmen der IR-Präsentation diskutiert die Lanxess AG die wesentlichen Finanzgrößen der Segmente wie Umsätze und EBITDA sowie wichtige Einflussfaktoren wie Preis- und Währungseffekte.

Quelle: Lanxess AG (Hrsg.), IR-Präsentation (FY 2015 Results) 17.03.2016, F. 19

LANXESS
Energizing Chemistry

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

WERDEN ALLE WESENTLICHEN WERTTREIBER PREISE, MENGEN, WÄHRUNGSEFFEKTE, AKQUISITIONEN USW.) OFFENGELEGT?



Relative Stärken

- Akquisitionen und Desinvestitionen können signifikanten Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben.
- Die FUCHS PETROLUB SE stellt Informationen über die Umsatzeffekte ihrer Akquisitionen und Desinvestitionen auf Konzernebene zur Verfügung.

Quelle: FUCHS PETROLUB SE (Hrsg.), IR-Präsentation (Financial Results 2015) 22.03.2016, F. 10



VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

ERFOLGT EINE ENTSCHEIDUNGSRELEVANTE DISKUSSION VON BILANZKENNZAHLEN SOWIE FINANZIERUNGSMAßNAHMEN?

Balance sheet further strengthened

[€ m]	Dec 2014	Dec 2015
Total assets	7,250	7,219
Equity	2,161	2,323
Equity ratio	30%	32%
Net financial debt	1,336	1,211
Near cash, cash & cash equivalents	518	466
Pension provisions	1,290	1,215
ROCE¹	7.9%	8.4%
Net working capital	1,600	1,526
Net working capital/sales ¹	20%	19%
DIO (in days) ²	79	84
DSO (in days) ³	48	48

- Total assets decrease slightly – primarily due to lower working capital
- Equity ratio up to 32%
- Net financial debt successfully reduced to ~€1.2 bn
- Pension provisions below year-end level 2014; driven by interest rate changes (mainly in Germany)
- Working capital to sales ratio at a good level

Relative Stärken

- Bilanzkennzahlen geben Auskunft über die Vermögensstruktur eines Unternehmens.
- Die Lanxess AG diskutiert wesentliche Bilanzkennzahlen wie Vermögen, Eigenkapitalquote, Nettoverschuldung oder Pensionsrückstellungen.

¹ Based on last twelve months for EBIT pre or sales
² Days of inventory outstanding calculated from quarterly COGS
³ Days of sales outstanding calculated from quarterly sales

LANXESS

Quelle: Lanxess AG (Hrsg.), IR-Präsentation (FY 2015 Results) 17.03.2016, F. 23

LANXESS
Energizing Chemistry

PROGNOSE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird eine Prognose für die finanziellen Steuerungskennzahlen angegeben?
- Werden weitere finanzielle Kennzahlen diskutiert?
- Findet ein Ist/Soll-Vergleich der vorhergehenden Prognosen statt?

PROGNOSE

WIRD EINE PROGNOSE FÜR DIE FINANZIELLEN STEUERUNGSKENNZAHLEN GEGEBEN?

Company	VONOVIA			
Guidance for 2016 and 2017 (effects from conwert takeover not yet taken into account)				
	2015 Actuals	2016 Guidance	2017 Guidance	
L-F-I rental growth (eop)	2.9%	3.0-3.2%	3.5%-3.7%	Rent growth expected to continue to accelerate
Occupancy (eop)	97.3%	~97.5%	>97.5%	
Rental Income (€m)	1,415	1,530-1,550	1,530-1,550	Stable top line on smaller portfolio
FFO1 (€m)	608	~760	830-850	Double-digit organic growth (mid-point)
FFO1/share* (eop NOSH)	€1.30	~€1.63	€1.78-€1.82	
EPRA NAV/share* (eop)	€30.02	~€36	€37-€38*	
Adj. EPRA NAV/share* (eop)	€24.19	~€30	€31-€32	Including valuation impact from improved performance and investments (~4% NAV growth); excluding any assumptions for yield compression.
Dividend/share	€0.94	€1.12	70% of FFO 1	Every 1% value uplift from yield compression results in ~€0.60 NAV growth per share.

* Please see Glossary / Sources in the Appendix for further information.
Company Presentation – January 2017 page 16

Relative Stärken

- Die Prognose für die finanziellen Steuerungskennzahlen gibt Auskunft darüber, wie das Unternehmen seine künftige Entwicklung einschätzt.
- Die Vonovia SE gibt Prognosen für mehrere wichtige finanzielle Steuerungskennzahlen ab und verschafft Investoren einen Einblick in die weiteren Wachstumsaussichten.

Quelle: Vonovia SE (Hrsg.), IR-Präsentation (Company Presentation) Januar 2017, F. 16

VONOVIA

PROGNOSE

WERDEN WEITERE FINANZIELLE KENNZAHLEN DISKUTIERT?

2016 segment outlook

€bn	2015A	2016E	Comments
Generation	1.5	↘	Significantly below: negative power prices, shut-down of Grafenrheinfeld, disposals (Italy, Spain)
Renewables	1.3	↘	Slightly below: lower hydro prices, disposals (Italy, Spain), full-year contribution Humber & Amrumbank
Global Commodities	0.2	↗	Significantly above: adjustment of transfer pricing system
Exploration & Production	0.9	↘	Significantly below: disposal of N.Sea portfolio, negative BAFA price effects
Germany	2.2	↘	Significantly below: absence of non-recurring positive one-off effects
Other EU Countries	1.8	↗	Significantly above: organic improvements; more seasonally typical weather patterns
Non-EU Countries	0.3	↘	Significantly below: lower Rubel exchange rate, outage of Berezovskaja
EBITDA¹	7.6	6.0 – 6.5	

Relative Stärken

- Um die Verlässlichkeit des Ausblicks zu untermauern, werden den jeweiligen Angaben konkrete Maßnahmen bzw. Einflussfaktoren gegenübergestellt.
- Die E.ON SE stellt kompakt und übersichtlich den Ausblick der wesentlichen finanziellen Steuerungskennzahlen für den Konzern sowie die Segmente dar.
- Das Unternehmen kommentiert die jeweiligen Trendschätzungen und nennt konkrete Gründe für die erwartete Entwicklung.

Quelle: E.ON SE (Hrsg.), IR-Präsentation (2015 FY Results) 09.03.2016, F. 15



PROGNOSE

FINDET EIN IST/SOLL-VERGLEICH DER VORHERGEHENDEN PROGNOSEN STATT?

EBIT GUIDANCE CONFIRMED – 2016 TAX RATE LOWERED

Deutsche Post DHL Group

EUR bn	2016	2020	2013 base ¹⁾
PeP	> 1.3	~ 3% CAGR 2013-20	1.286
DHL	2.45-2.75	~ 10% CAGR 2013-20	1.997
CC/Other	~ -0.35	< 0.5% of group revenue	-0.422
Group	3.4-3.7	> 8% CAGR 2013-20	2.861

FY 2016:
Free Cash Flow (excl. EUR 1bn pension funding recognition) to exceed dividend payment (FY15 dividend)
Tax rate ~11% (from ~ 14%)
Gross Capex of around EUR 2.2bn

1) adjusted for 2013 EBIT of -EUR 60m from transfer of assets from DHL to MAIL effective on Jan 1, 2014

INVESTOR RELATIONS | CURRENT PRESENTATION | NOVEMBER 2016 PAGE 13

Relative Stärken

- Der Ist/Soll-Vergleich der vorhergehenden Prognosen gibt Auskunft darüber, ob das Unternehmen seine bisherigen Schätzwerte weiter erreichen kann oder nicht.
- Die Deutsche Post DHL Group nimmt Bezug auf die vorherige Prognose und stellt kompakt und übersichtlich den Ausblick der wesentlichen finanziellen Steuerungskennzahlen für den Konzern sowie die Segmente dar.

Deutsche Post DHL Group

Quelle: Deutsche Post DHL Group (Hrsg.), IR-Präsentation (Investor Presentation) November 2016, F. 13

INHALT

3

IR-WEBSITE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

OPERATIONALISIERUNG DER OFFENLEGUNGSQUALITÄT DER IR-WEBSITE

ÜBERGEORDNETE ZIELSTELLUNG

- Untersuchung der Verständlichkeit, der Aktualität sowie der Konsistenz der Website im Rahmen einer effektiven Finanzmarktkommunikation.

ALLGEMEINE FRAGESTELLUNG

- Überprüft wird u.a., inwiefern die Informationen auf der IR-Website konsistent mit dem Geschäftsberichts sind.
- Werden die Informationen für den Konzern und die Segmente offengelegt?
- Wie erfolgreich wird das Medium IR-Website von den Unternehmen benutzt, um die relevanten Finanzdaten zu veröffentlichen, das Geschäftsmodell darzulegen und die Strategie des Konzerns zu erklären?

NAVIGATION UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird die Navigation durch das Benutzen von Features wie Suchfunktion, Sprachauswahl und optimierte Smartphone-Ansicht erleichtert?
- Werden Informationen zur letzten Hauptversammlung veröffentlicht?

NAVIGATION UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE

WIRD DIE NAVIGATION DURCH DAS BENUTZEN VON FEATURES WIE SUCHFUNKTION, SPRACHAUSWAHL UND OPTIMIERTE SMARTPHONE-ANSICHT ERLEICHTERT?

Ergebnisse 3Q 2016
Veröffentlicht am 11. November 2016
MEHR

Allianz Aktie
16.01.2017 | 14:56 MEZ
Börse: XETRA
160,93
160,16
159,39
158,62
10:00 12:00 14:00 16:00
▼ 159,65 EUR -0,7%
▼ EURO STOXX 50 -0,7%
▼ STOXX Europe 600 Ins. -1,5%

Tweets by @Allianz
Allianz @Allianz
CDO Solmaz Altin: Need to convince customers across the globe of the possibilities #AI offers to improve our services #DL17
Allianz @Allianz
CDO Solmaz Altin: We need the empowerment of companies to use data better for the good of the customer #DL17

https://www.allianz.com/de/investor...
Allianz
Suche
Main navigation
Investor Relations > Aktionäre & Service: Hauptversammlung
Hauptversammlung
Service & Kontakt
Kontakt Services FAQ App
Hauptversammlung 2017

Relative Stärken

- Verlinkungen und Hinweise werden bereits auf der IR-Startseite angezeigt. Damit ist ein Klick ausreichend, um auf wichtige Informationen zugreifen zu können.
- Die Allianz SE verlinkt bereits auf ihrer IR-Startseite die neuesten Mitteilungen, den letzten Geschäftsbericht, den aktuellen Aktienkurs sowie Social-Media-Inhalte.
- Die mobile Website des Unternehmens wurde für die Nutzung auf Smartphones optimiert.

Quelle: Allianz SE, www.allianz.com/de, per 16.01.2017, IR-Startseite (Desktop und Mobil), Einzelausschnitte zusammengefügt

Allianz

NAVIGATION UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE

WERDEN INFORMATIONEN ZUR LETZTEN HAUPTVERSAMMLUNG VERÖFFENTLICHT?

Hauptversammlung

2016

2015 2014 2013 2012 2011 2010 2009 2008

Die ordentliche Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2015 findet am 18. Mai 2016 in Frankfurt/Main (Jahrhunderthalle) statt.



27. Mai 2015 – Übertragung
Übertragung der Hauptversammlung bis zum Ende der Rede des Vorstandsvorsitzenden.

Stream >

Dokumente zur Veranstaltung

Präsentation Dr. Frank Appel	> PDF
Rede Dr. Frank Appel	> PDF
Abstimmungsergebnisse	> PDF

Quelle: Deutsche Post DHL Group, www.dpdhl.com/de/, per 25.02.2016, Einzelausschnitte zusammengefügt

Relative Stärken

- Informationen zur letzten Hauptversammlung werden für alle Investorengruppen und potentielle Anleger bereitgestellt.
- Die Deutsche Post DHL Group bietet die Möglichkeit, Inhalte und Ergebnisse vergangener Hauptversammlungen nachzuvollziehen.
- Hierfür veröffentlicht die Deutsche Post DHL Group Präsentationen und die Rede des Vorstandsvorsitzenden als PDF und als Video sowie Abstimmungsergebnisse, Anträge und Fotos.

**Deutsche Post DHL
Group**

GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Werden Investment-Highlights auf der IR-Website angegeben?
- Werden strategische Ziele auf der IR-Website offengelegt?
- Wird der Zeitraum zur Zielerreichung angegeben?

GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

WERDEN INVESTMENT-HIGHLIGHTS AUF DER IR-WEBSITE ANGEGEBEN?

Investment Highlights – Gründe zu investieren

5/10

NIVEA
DIE MARKENIKONE

- NIVEA ist die weltweit größte Hautpflegemarke*
- Die vertrauenswürdigste Hautpflegemarke in Europa**
- Über 500 Mio. Konsumenten weltweit
- Präsenz in ca. 200 Ländern
- Über 100 Mio. verkaufte Cremedosen p.a.
- Umsatzwachstum 4,5% im Jahr 2015
- Marktführer in 39 Ländern

* Quelle: Euromonitor International Limited; NIVEA als Dachmarke in den Kategorien Gesichts-, Körper- und Handpflege; Handelsumsatz 2014.
** Quelle: Most Trusted Brands Studie 2015.

Beiersdorf



EUCERIN
DIE MEDIZINISCHE KOMPE
FÜR SCHÖNE HAUT

- Seit mehr als 100 Jahren ist Euc
wegweisend in medizinischer
Hautforschung
- Eucerin ist eine der führenden
vertrauenswürdigsten dermo-
Marken, empfohlen von Haut
Apothekern
- 5,4 % Umsatzwachstum im Ja
- In 68 Märkten weltweit präsent

Beiersdorf

Teilen: 

Relative Stärken

- Investment-Highlights geben einen prägnanten Einblick, warum sich eine Investition in das berichtende Unternehmen nach Meinung des Unternehmens selbst lohnt. Dabei erhöhen Stichpunkte die Übersichtlichkeit der Selling Proposition.
- Die Beiersdorf AG präsentiert ihre Investment-Highlights in Form einer Text/Bilder-Galerie und gibt Lesern die Möglichkeit, die Inhalte mit anderen Personen zu teilen.

Quelle: Beiersdorf AG, www.beiersdorf.de, per 16.01.2017

Beiersdorf

GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

WERDEN STRATEGISCHE ZIELE AUF DER IR-WEBSITE OFFENGELEGT?

Über vier strategische Wachstumsfelder wollen wir unsere Ziele erreichen: Wir werden das Kerngeschäft stärken, weltweit wachsen, technologisch führen und die Digitalisierung vorantreiben.

1. Das Kerngeschäft stärken



Bis Ende des Jahrzehnts bringen wir mehr als 30 neue Pkw-Modelle auf den Markt.

Ein starkes Kerngeschäft beginnt mit erstklassigen Produkten. Deshalb wird das Produktprogramm von Mercedes-Benz Cars in allen Segmenten erneuert und erweitert. Im Rahmen der Wachstumsstrategie Mercedes-Benz 2020 bringen wir bis Ende des Jahrzehnts insgesamt mehr als 30 neue Pkw-Modelle auf den Markt. Fast die Hälfte davon wird ohne

Vorgänger im aktuellen Produktportfolio sein. Mit der Marke smart werden wir unsere Vorreiterrolle bei urbaner Mobilität weiter ausbauen.

Relative Stärken

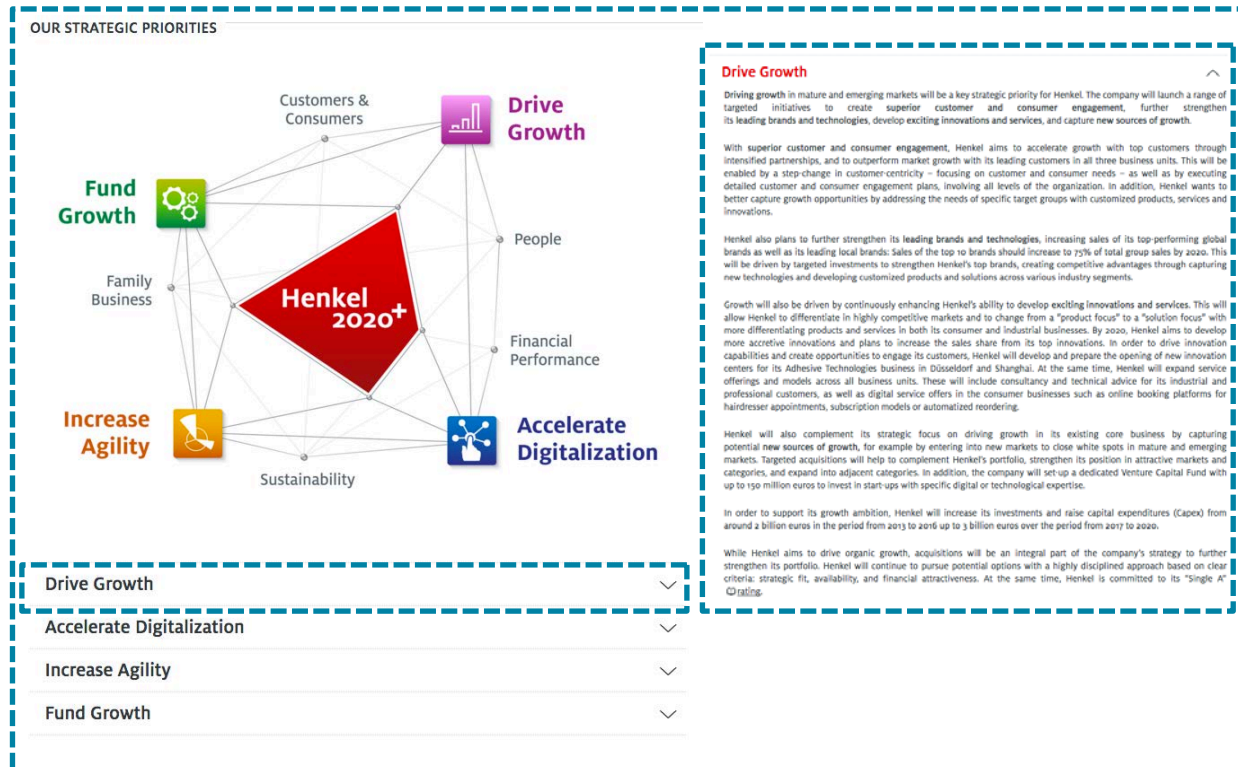
- Eine Beschreibung strategischer Ziele und der angestrebte Zeithorizont dienen der Beurteilung der konkreten Zielerreichung.
- Die Daimler AG nennt die strategischen Ziele, die im Rahmen der Wachstumsstrategie „Mercedes-Benz 2020“ umgesetzt werden sollen und beschreibt ausführlich deren angedachte Umsetzung.

Quelle: Daimler AG, www.daimler.com, per 03.03.2016, Einzelausschnitte zusammengefügt

DAIMLER

GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

WIRD DER ZEITRAUM DER ZIELERREICHUNG ANGEGEBEN?



Relative Stärken

- Die Angabe des Zeitraums der Zielerreichung schafft Transparenz gegenüber den Investoren.
- Die Henkel AG verfolgt eine Unternehmensstrategie, die konkrete Ziele nennt und den Zeitraum zur Zielerreichung bereits im Namen enthält.
- Das Unternehmen veranschaulicht seine Strategie in einer Grafik und erläutert die Ziele detailliert in aufklappbaren Elementen.

Quelle: Henkel AG & Co. KGaA, www.henkel.com, per 17.01.2017, Einzelausschnitte zusammengefügt



KAPITALMARKT

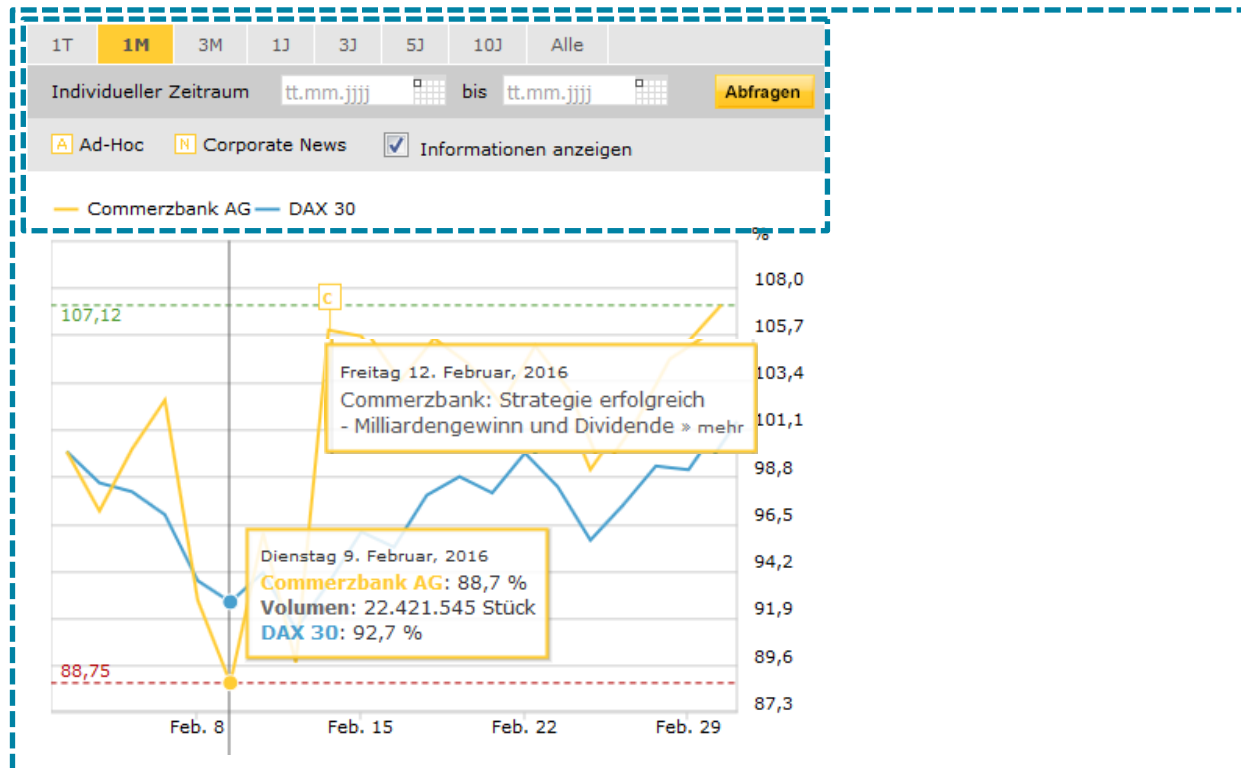
ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird der aktuelle und historische Aktienkursverlauf angegeben und mit einem Index verglichen?
- Wird der Total Return aus Shareholder Sicht angegeben?
- Werden Analystenempfehlungen zur Aktie angegeben?

KAPITALMARKT

WIRD DER AKTUELLE UND HISTORISCHE AKTIENKURSVERLAUF ANGEGEBEN UND MIT EINEM INDEX VERGLICHEN?



Quelle: Commerzbank AG, www.commerzbank.de, per 26.02.2016, Einzelausschnitte zusammengefügt

Relative Stärken

- Der aktuelle Aktienkurs und historische Kursverlauf ermöglichen Investoren die Einschätzung ihrer absoluten Aktienrendite.
- Die Commerzbank AG stellt ein interaktives Tool zur Verfügung, über welches der Aktienkurs unter Einbeziehung diverser kursrelevanter Meldungen und Vergleiche zu Indizes über verschiedene Zeithorizonte dargestellt wird.

COMMERZBANK 

KAPITALMARKT

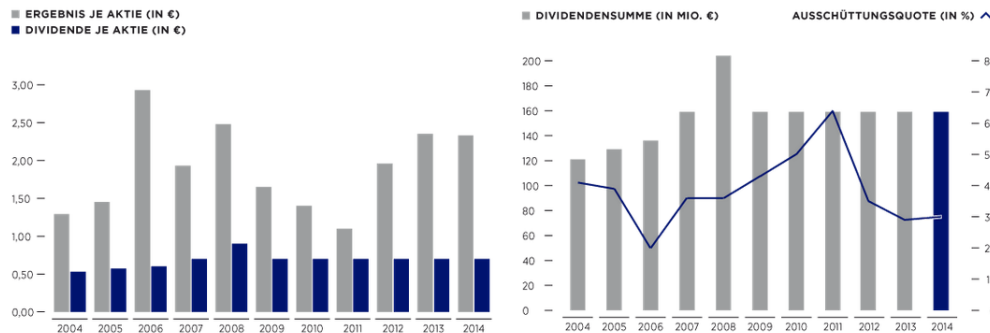
WIRD DER TOTAL RETURN AUS SHAREHOLDERSICHT ANGEGEBEN?

Dividendenhistorie

Die Beiersdorf AG verfolgt grundsätzlich eine stabile Dividendenpolitik mit dem Ziel, die Aktionäre nachhaltig und kontinuierlich an der Geschäftsentwicklung zu beteiligen.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Netto Ergebnis je Aktie in €	1,45	2,93	1,93	2,48	1,65	1,40	1,10	1,96	2,35	2,33	2,91
Netto Ergebnis in Mio. €	329	664	437	562	374	318	250	454	543	537	671
Dividende je Aktie in €	0,57	0,60	0,70	0,90	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70*
Dividende in Mio. €	129	136	159	204	159	159	159	159	159	159	159*
Ausschüttungsquote	39%	20%	36%	36%	43%	50%	64%	35%	29%	30%	24%

*Vorschlag an die Hauptversammlung 2016 am 31. März 2016



Quelle: Beiersdorf AG, www.beiersdorf.de, per 28.02.2016, Einzelausschnitte zusammengefügt

Relative Stärken

- Die aktuelle Dividende und historischen Dividendenzahlungen ermöglichen Investoren die Einschätzung der absoluten Dividendenrendite.
- Die Beiersdorf AG unterstützt die Erwartungsbildung bzgl. der künftigen Ausschüttungen durch ein kurzes und prägnantes Statement zur verfolgten Dividendenpolitik.
- Zudem werden die Dividendenzahlung der vergangenen zehn Jahre graphisch und tabellarisch gegenübergestellt.

Beiersdorf

KAPITALMARKT

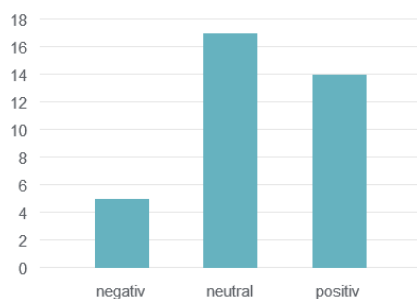
WERDEN ANALYSTENEMPFEHLUNGEN ZUR AKTIE ABGEGEBEN?

Übersicht Analystenmeinungen

Analystenmeinungen sortiert nach Datum

Datum	Quelle, Autor	Bewertung	Kurs in €	Kursziel/ Fair Value in €
16.02.2016	> HSBC Thomas Fossard	Buy	169,6	205,0
15.02.2016	> J.P. Morgan Michael Huttner	Overweight	164,5	220,0

Grafik aktuelle Statistik



In der Grafik ist das Ergebnis der zuvor aufgeführten Analysen zusammengefasst.

Relative Stärken

- Zur Meinungsbildung über eine Aktieninvestition werden verschiedene Analystenempfehlungen auf der IR-Website zusammengetragen.
- Die Münchener Rückversicherungsgesellschaft AG stellt die Bewertungen einzelner Analysten chronologisch dar.
- Zudem werden die kumulierten Gesamtbewertungen übersichtlich in Form einer Graphik abgebildet.

Quelle: Munich Re AG, www.munichre.com, per 28.02.2016, Einzelausschnitte zusammengefügt

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird das Jahresergebnis des Konzerns angegeben?
- Wird die Kapitalstruktur des Unternehmens offengelegt?
- Werden M&A-Transaktionen des Geschäftsjahres genannt?

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

WIRD DAS JAHRESERGEBNIS DES KONZERNS ANGEGEBEN?

Mehrjahresübersicht

Tabelle
 Linien
 Chart

Ausgewählte Kennzahlen anzeigen
 Alle Kennzahlen anzeigen
 Alle Jahre

2013 angepasst 2014 2015

		2013 angepasst	2014	2015
Umsatz				
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)				
Post - eCommerce - Parcel (bis 2013 Brief)	MIO €	1.286	1.298	1.103
Express	MIO €	1.083	1.260	1.391
Global Forwarding, Freight	MIO €	478	293	-181
Supply Chain	MIO €	441	465	449
Unternehmensbereiche gesamt	MIO €	3.288	3.316	2.762
Corporate Center/Anderes	MIO €	-421	-352	-351
Konsolidierung	MIO €	-2	1	0
Gesamt (fortgeführte Geschäftsbereiche)	MIO €	2.865	2.965	2.411
Aufgegebene Geschäftsbereiche	MIO €	-	-	-
Konzernjahresergebnis	MIO €	2.211	2.177	1.719

Quelle: Deutsche Post DHL Group, www.dpdhl.com, per 17.01.2017

Relative Stärken

- Zusammenfassung wesentlicher Ertragszahlen auf der Website dient den Investoren zur Erleichterung der Informationsbeschaffung.
- Die Deutsche Post DHL Group stellt sowohl aktuelle als auch historische Ertragszahlen auf der Website zur Verfügung, wodurch den Investoren ein Überblick über relevante Entwicklungstendenzen ermöglicht wird.
- Durch ein interaktives Tool können verschiedene Kennzahlen graphisch oder tabellarisch verglichen und als pdf oder Excel exportiert werden.

**Deutsche Post DHL
Group**

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

WIRD DIE KAPITALSTRUKTUR DES UNTERNEHMENS OFFENGELEGT?



Relative Stärken

- Die Zusammenfassung wesentlicher Kapitalstruktur-Kennzahlen auf der Website dient den Investoren zur Erleichterung der Informationsbeschaffung.
- Die Daimler AG gibt über einen Zeitraum von fünf Jahren wichtige Kennzahlen zur Kapitalstruktur an, darunter die Bilanzsumme, das Eigenkapital und die Nettoliquidität.
- Der Kennzahlenvergleich lässt sich über ein leicht zu bedienendes Tool auf unterschiedliche Arten darstellen.

Quelle: Daimler AG, www.daimler.com, per 17.01.2017, Einzelausschnitte zusammengefügt

DAIMLER

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

WERDEN M&A-TRANSAKTIONEN DES GESCHÄFTSJAHRES GENANNT?

Akquisitionen & Desinvestitionen

Auf dieser Seite erhalten Sie einen Überblick über die für Munich Re in den letzten Jahren bedeutendsten Acquisitions & Divestments. Weitere Informationen zu den einzelnen Vorgängen enthalten die dazugehörigen Pressemitteilungen. Eine Übersicht über wichtige Beteiligungen finden Sie in unserem Geschäftsbericht.

Akquisitionen & Desinvestitionen

Jahr	Vorgang	Link
2016	Munich Re erhöht Beteiligung an Apollo Munich Health Insurance	» Pressemitteilung vom 25. Januar 2016
2015	ERGO erwirbt zusätzliche Anteile an HDFC ERGO	» Pressemitteilung der ERGO vom 17. Dezember 2015
2015	ERGO verkauft italienische Tochterunternehmen	» Pressemitteilung der ERGO vom 23. November 2015
2014	Munich Re erwirbt in Kooperation mit der australischen Maklergruppe Steadfast die Versicherungsaktivitäten von Calliden	» Pressemitteilung vom 27. August 2014

Relative Stärken

- Informationen über Akquisitionen des berichtenden Unternehmens geben Aufschluss darüber, wie externes Wachstum die Unternehmensstrategie und Finanzierungssituation des Unternehmens treibt.
- Die Münchener Rückversicherungsgesellschaft AG beschreibt die vergangenen M&A-Transaktionen.
- Über Verlinkungen werden relevante Presseinformationen und Zahlenmaterial zur Verfügung gestellt.

Quelle: Munich Re AG, www.munichre.com, per 28.02.2016

WERTMANAGEMENT

ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Werden die Steuerungskennzahlen des Konzerns beschrieben?
- Entsprechen die angegebenen Steuerungskennzahlen dem Wirtschaftsbericht?

WERTMANAGEMENT

WERDEN STEUERUNGSKENNZAHLEN DES KONZERNS BESCHRIEBEN?

Wertmanagement

„Wir schaffen Wert als ein Unternehmen“ ist eines der vier Prinzipien unserer „We create chemistry“-Strategie. Nur ein Unternehmen, dessen Ergebnis die Kosten für das eingesetzte Eigen- und Fremdkapital übersteigt, schafft langfristig Wert. Wir streben daher an, eine hohe Prämie auf unsere Kapitalkosten zu verdienen. Um den langfristigen Erfolg der BASF zu sichern, fördern und fordern wir im Rahmen unseres Wertmanagementkonzepts alle Mitarbeiter in Bezug auf ihr unternehmerisches Denken und Handeln. Unser Ziel: ein Bewusstsein dafür schaffen, wie jeder einzelne Mitarbeiter im Unternehmensalltag wertorientierte Lösungen finden und diese effektiv und effizient umsetzen kann.

Ergebnis der Betriebstätigkeit nach Kapitalkosten

- Ziel- und Steuerungsgröße

Das Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT) nach Kapitalkosten ist eine zentrale Ziel- und Steuerungsgröße für die BASF-Gruppe und ihre Unternehmensbereiche und Geschäftseinheiten. Diese Kennzahl verbindet die im EBIT zusammengefasste wirtschaftliche Lage des Unternehmens mit den Kosten für das Kapital, das uns Aktionäre und Gläubiger zur Verfügung stellen. Wenn wir eine Prämie auf die Kapitalkosten verdienen, übertreffen wir die Renditeerwartungen unserer Aktionäre.

Ergebnis der Betriebstätigkeit nach Kapitalkosten (Millionen €)¹
5-Jahres-Übersicht

Jahr	Ergebnis (Millionen €)
2015	194
2014	1.368
2013	1.768
2012	1.164
2011	2.551

¹ Der Wert für das Jahr 2011 wurde nicht an IFRS 10 und 11 angepasst.

Ermittlung des Kapitalkostensatzes

Der Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) ergibt sich aus den gewichteten Kapitalkosten von Eigen- und Fremdkapital. Die Eigenkapitalkosten werden mit Hilfe des Capital Asset Pricing Model berechnet. Die Fremdkapitalkosten orientieren sich an den Finanzierungskosten der BASF-Gruppe.

Das EBIT nach Kapitalkosten, das wir für unsere Steuerung verwenden, ist eine Vorsteuergröße. Mit Hilfe des aktuellen durchschnittlichen Steuersatzes ermitteln wir daher aus dem WACC den Kapitalkostensatz vor Steuern. Im Jahr 2015 betrug dieser Kapitalkostensatz 11 %; 2016 wird er sich auf Grund der niedrigeren Kapitalmarktzinsen auf 10 % belaufen. Darauf basierend wird ein Schwellenwert für das EBIT ermittelt, den die operativen Einheiten in Summe mindestens erreichen müssen, um die Kapitalkosten der BASF-Gruppe zu verdienen.

Ermittlung des EBIT nach Kapitalkosten (in Mio. €)		
	2015	2014
EBIT BASF-Gruppe	6.248	7.629
EBIT der den Segmenten nicht zuordenbaren Aktivitäten ¹	-965	-133
Kapitalkosten ²	7.039	6.391
EBIT nach Kapitalkosten	194	1.368

¹ Der gezeigte Nettoumsatz ist durch einen Zuschlag im Kapitalkostensatz abgedeckt.
² In den Jahren 2014 und 2015 lag der Kapitalkostensatz bei 11 %.

Wertmanagement im gesamten Unternehmen

Umsetzung von Wertorientierung durch jeden einzelnen Mitarbeiter im Unternehmensalltag

Für uns ist Wertmanagement die alltägliche Umsetzung von Wertorientierung durch alle Mitarbeiter. Hierzu haben wir Werttreiber definiert, die zeigen, wie jede einzelne Einheit des Unternehmens Wert schaffen kann. Für die einzelnen Werttreiber entwickeln wir Kennzahlen, die uns dabei helfen, beabsichtigte Veränderungen zu planen und zu verfolgen.

Ein wichtiger Bestandteil ist hierbei der Zielvereinbarungsprozess, bei dem die Ziele der BASF mit den individuellen Zielen der Mitarbeiter verknüpft werden. Oberste Zielstufe in operativen Einheiten ist das Erreichen eines positiven EBIT nach Kapitalkosten und einer wettbewerbsadäquaten Profitabilität. In funktionalen Einheiten wird der Wertbeitrag hingegen an Effektivität und Effizienz gemessen.

So ergibt sich ein konsistentes System von Werttreibern und Kennzahlen für die einzelnen Ebenen und Funktionen der BASF. Die bedeutsamsten Leistungsindikatoren zur Messung des wirtschaftlichen Erfolgs sowie zur Steuerung der BASF-Gruppe und der operativen Einheiten sind neben dem EBIT nach Kapitalkosten auch das EBIT und das EBIT vor Sondereinflüssen.

In der Finanzberichterstattung kommentieren wir auf der Ebene der Segmente und Unternehmensbereiche vor allem das EBIT vor Sondereinflüssen, da diese Größe um Einflüsse bereinigt ist, die nicht dem normalen Geschäftsbetrieb zuzurechnen sind. Dadurch eignet es sich besonders für die Kommentierung der wirtschaftlichen Entwicklung im Zeitablauf. Neben dem EBIT vor Sondereinflüssen kommentieren wir den Umsatz als weiteren Haupttreiber für das EBIT nach Kapitalkosten. Die nichtfinanziellen Ziele der BASF sind eher langfristig ausgerichtet und dienen nicht der kurzfristigen Steuerung.

Relative Stärken

- Die Angabe der Steuerungsgrößen geben Aufschluss über unternehmensinterne Performance-Maßzahlen.
- Die BASF SE widmet dem Thema Wertmanagement eine ganz eigene Rubrik auf ihrer IR-Website.
- Das Unternehmen definiert eine Ziel- und Steuerungsgröße, die ausführlich beschrieben wird.
- Darüber hinaus wird darauf eingegangen, wie das Wertmanagement im Unternehmensalltag umgesetzt wird.

Quelle: BASF SE, www.basf.com, per 17.01.2017, Einzelausschnitte zusammengefügt



WERTMANAGEMENT

ENSTPRECHEN DIE ANGEGEBENEN STEUERUNGSKENNZAHLEN DEM WIRTSCHAFTSBERICHT?

Website

Download

Wertmanagement-Kennzahlen pro Teilkonzern

	HealthCare		CropScience		Covestro		Konzern	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €
Brutto-Cashflow ¹ (BCF)	3.898	4.121	1.835	1.941	961	1.113	6.707	6.999
Brutto-Cashflow-Hurdle	2.369	3.378	902	1.058	1.025	1.092	4.421	5.714
Cash Value Added (CVA)	1.529	743	933	883	-64	21	2.286	1.285

Geschäftsbericht

Wertmanagement-Kennzahlen pro Teilkonzern [Tabelle 3.14.4]

	HealthCare		CropScience		Covestro		Konzern	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in Mio €
Brutto-Cashflow ¹ (BCF)	3.898	4.121	1.835	1.941	961	1.113	6.707	6.999
Brutto-Cashflow-Hurdle	2.369	3.378	902	1.058	1.025	1.092	4.421	5.714
Cash Value Added (CVA)	1.529	743	933	883	-64	21	2.286	1.285

Relative Stärken

- Identische Kennzahlen auf der Website, in Präsentationen und Berichten erhöhen die Konsistenz der Darstellung.
- Die Bayer AG beschreibt ihre wertorientierten Steuerungsgrößen explizit unter einem eigenständigen Menüpunkt auf der IR-Website.
- Die Werte der Kennzahlen auf der Website und im Geschäftsbericht stimmen überein.

Quelle: Bayer AG, www.bayer.de, per 28.02.2016; Bayer AG (Hrsg.), Geschäftsbericht 2015, S. 173



PROGNOSE

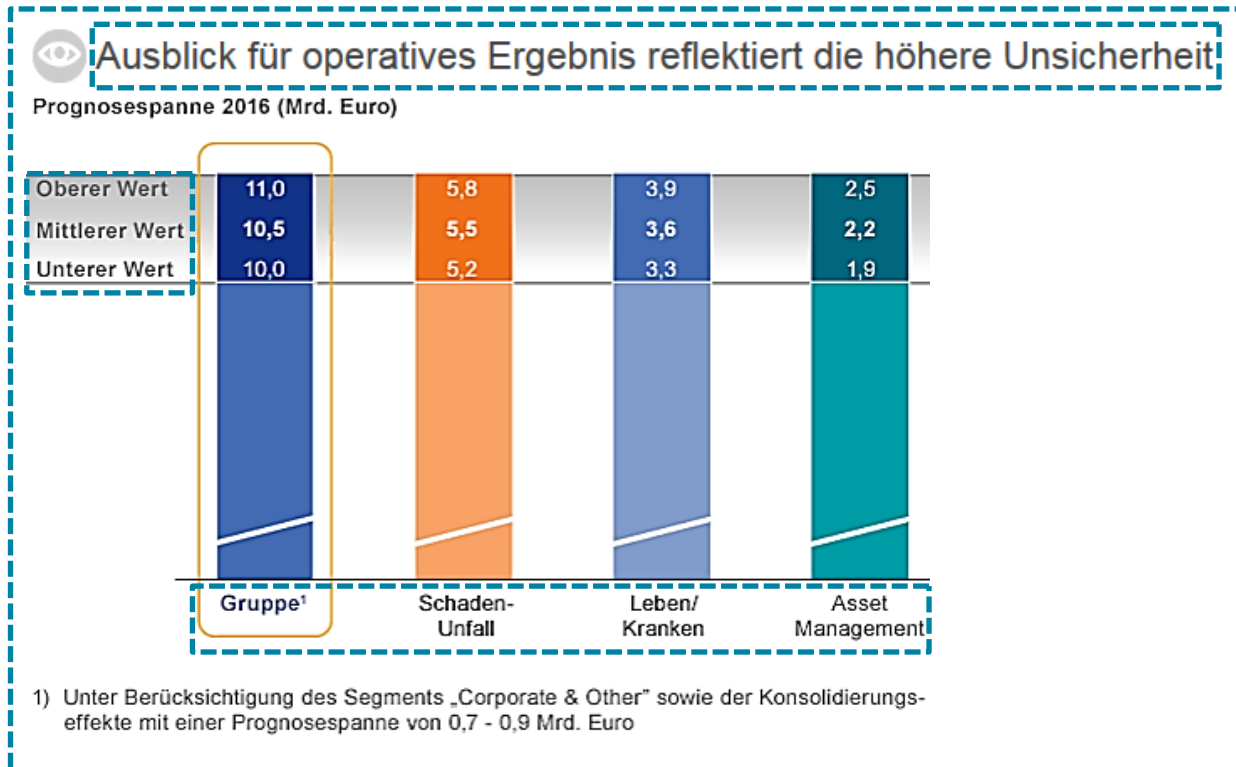
ANALYSEFOKUS UND -METHODIK

FRAGESTELLUNG

- Wird eine Prognose angegeben?
- Werden konkrete Maßnahmen zur Zielerreichung beschrieben?

PROGNOSE

WIRD EINE PROGNOSE ABGEGEBEN?



Relative Stärken

- Kurze Formulierungen zum angedachten Geschäftsverlauf und eine übersichtliche Gestaltung dienen der Verständlichkeit.
- Die Allianz SE liefert detaillierte Prognosen mit Limits nach oben und nach unten.
- Neben dem Konzern wird auch eine Prognose für die einzelnen Segmente abgegeben.
- Zudem wird die Prognose durch eine aussagekräftige Überschrift eingeordnet.

Quelle: Allianz SE, www.allianz.com/de, per 28.02.2016



PROGNOSE

WERDEN KONKRETE MAßNAHMEN ZUR ZIELERREICHUNG BESCHRIEBEN?

Über vier strategische Handlungsfelder wollen wir unsere Ziele erreichen: Wir werden das Kerngeschäft stärken, weltweit wachsen, technologisch führen und die Digitalisierung vorantreiben.

1. Das Kerngeschäft stärken



Bis Ende des Jahrzehnts bringen wir mehr als 30 neue Pkw-Modelle auf den Markt. Hier: Mercedes-AMG E 43 4MATIC. Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): 8,3, CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 189.

Ein starkes Kerngeschäft beginnt mit erstklassigen Produkten. Deshalb wird das Produktprogramm von Mercedes-Benz Cars in allen Segmenten erneuert und erweitert. Im Rahmen der Wachstumsstrategie Mercedes-Benz 2020 bringen wir bis Ende des Jahrzehnts insgesamt mehr als 30 neue Pkw-Modelle auf den Markt. Fast die Hälfte davon wird ohne Vorgänger im aktuellen Produktportfolio sein. Mit der Marke smart werden wir unsere Vorreiterrolle bei urbaner Mobilität weiter ausbauen.

3. Technologisch führen



Der C 350 e (Kraftstoffverbrauch kombiniert: 2,4-2,1 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert: 54-48 g/km) ist einer der zehn Plug-in-Hybride, die wir bis 2017 einführen.

Wir wollen technologisch führen – sei es bei „grünen“ Technologien, der Sicherheit, dem autonomen Fahren oder der Konnektivität. So verfolgen wir unterschiedliche Antriebstechnologien – von optimierten Verbrennungsmotoren über Hybridisierung bis hin zum lokal emissionsfreien Fahren. Im Jahr 2015 konnten wir den CO₂-Ausstoß unserer europäischen Pkw-Flotte im Durchschnitt auf 123 Gramm pro Kilometer verringern. Damit haben wir das für 2016 angestrebte Ziel von 125 Gramm pro Kilometer vorzeitig erreicht.

2. Weltweit wachsen

Das Wachstum der weltweiten Automobilschiff-Frage wird in den kommenden Jahren zum größten Teil aus Asien, mit Schwerpunkt China, kommen.

In China erhöhen wir die Kapazitäten für die bereits vor Ort gefertigten Baureihen. Gemeinsam mit dem chinesischen Batterie- und Fahrzeughersteller BYD haben wir das batterieelektrische Fahrzeug DENZA entwickelt. Bei den mittelschweren und schweren Lkw bauen wir auf die Zusammenarbeit mit unserem Partner Foton. Mercedes-Benz Vans produziert in Kooperation mit Fujian Benz Automotive Corporation die Modelle V-Class, Vito und Sprinter für den chinesischen Markt. Daimler Financial Services baut seine Geschäftskunden weiter aus und bietet regional zugeschnittene Leasing- und Finanzierungsmodelle an.



Mit 430 PS ist der BharatBenz 3143 der mit Abstand stärkste lokale Truck für den indischen Markt und rundet das Produktionsgebot von BharatBenz nach oben hin ab.

4. Digitalisierung vorantreiben



onZgo: Partner und Marktführer im Bereich des vollautonomen Coasting erhöhen und gleichzeitig die Werkstattkosten reduzieren.

Digitalisierung führt zu tiefgreifenden Veränderungen in unserer gesamten Branche. Wir treiben Digitalisierung deshalb ganzheitlich und mit Fokus auf den Kunden voran. Dabei geht es zunächst um die noch stärkere Vernetzung unserer Produkte und Dienstleistungen – etwa mit „Mercedes me“! Mit dem Angebot „Detroit Connect“ ermöglichen wir den Diagnosticsaatsch zwischen Fahrer, Truck und Werkstatt. Dadurch können wir in den USA die Betriebskosten unserer Trucks

Relative Stärken

- Kurze Formulierungen zum angedachten Geschäftsverlauf und eine übersichtliche Gestaltung dienen der Verständlichkeit.
- Die Daimler AG definiert vier strategische Handlungsfelder, über die sie ihre Ziele erreichen will.
- Zudem nennt das Unternehmen in den jeweiligen Handlungsfeldern Beispiele für konkrete Maßnahmen.

Quelle: Daimler AG, www.daimler.com, per 17.01.2017, Einzelausschnitte zusammengefasst

DAIMLER

DEUTSCHLAND

Kirchhoff Consult AG
Herrengaben 1
20459 Hamburg
T +49.40.609.186.0
F +49.40.60.86.16
info@kirchhoff.de

Gleissmüllerstr. 28
80992 München
T +49.174.918.19.94
muenchen@kirchhoff.de

Taunusanlage 19
60325 Frankfurt
T +49.69.50.50.45.141
frankfurt@kirchhoff.de

ÖSTERREICH

Kirchhoff Consult AG
Zwillinggasse 1
1190 Wien
T +43.1.318.04.50
F +43.1.318.04.49
info@kirchhoff.at

RUMÄNIEN

Kirchhoff Consult S.R.L.
44 Regina Elisabeta Blvd.,
Ap. 11, district 5,
050018 Bukarest
office@kirchhoffconsult.ro

TÜRKEI

Kirchhoff Consult
38 Ada Ata 31 d:167
34758 Atasehir
Istanbul
turkey@kirchhoff.de

www.kirchhoff.de

© Copyright. Diese Präsentation ist geistiges Eigentum der Kirchhoff Consult AG.
Eine Weitergabe an Dritte ist ebenso wie die Verwendung und Verwertung ganz oder in Teilen untersagt.

The logo for Kirchhoff features a stylized bar chart icon with three vertical bars of increasing height to the left of the word "KIRCHHOFF" in a bold, blue, sans-serif font.

KIRCHHOFF

Agenda

- 10.15 Uhr** **Begrüßung**
Michael Klaus,
Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG
- 10.30 Uhr** **Einführung in den Wettbewerb „Investors’ Darling“ und Entwicklung der Reportingqualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen**
Prof. Dr. Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management
- 11.15 Uhr** **Best Practice in Investor Relations**
Klaus Rainer Kirchhoff,
Kirchhoff Consult AG
- 12.00 Uhr** **Investor Relations aus Analystensicht**
Alexander Neuberger,
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA
- 12.45 Uhr** **Kapitalmarktkommunikation bei Continental**
Rolf Woller,
Continental AG

Unabhängig seit 1674

METZLER

Capital Markets

Investor Relations aus Analystensicht

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

Agenda

- 10.15 Uhr** **Begrüßung**
Michael Klaus,
Mitglied des Partnerkreises B. Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG
- 10.30 Uhr** **Einführung in den Wettbewerb „Investors’ Darling“ und Entwicklung der Reportingqualität deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen**
Prof. Dr. Henning Zülch,
HHL Leipzig Graduate School of Management
- 11.15 Uhr** **Best Practice in Investor Relations**
Klaus Rainer Kirchhoff,
Kirchhoff Consult AG
- 12.00 Uhr** **Investor Relations aus Analystensicht**
Alexander Neuberger,
B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA
- 12.45 Uhr** **Kapitalmarktkommunikation bei Continental**
Rolf Woller,
Continental AG

An overhead view of a meeting around a round wooden table. Four people are seated around the table, looking at documents and a laptop. Two Continental reports are placed on the table. The report on the left is titled "East North 2015" and features a yellow car on a road. The report on the right is titled "The Potential of Connected" and features a city skyline with a tall skyscraper. The background is a light-colored wooden floor.

Investors' Darling

Rolf Woller, Head of Investor Relations

www.continental-corporation.com

January 19, 2016

Continental Corporation

Facts and Figures

Approximately
220,000
employees worldwide

More than
430 locations
in **55** countries

€ ~ **40.5**¹
billion
sales

Since
1871 headquarters
in **Hanover**

More than
25,000
employees in **R&D**

Member of
DAX
FTSE4good

As of December 31, 2016 1) Preliminary key data 2016

Continental Corporation

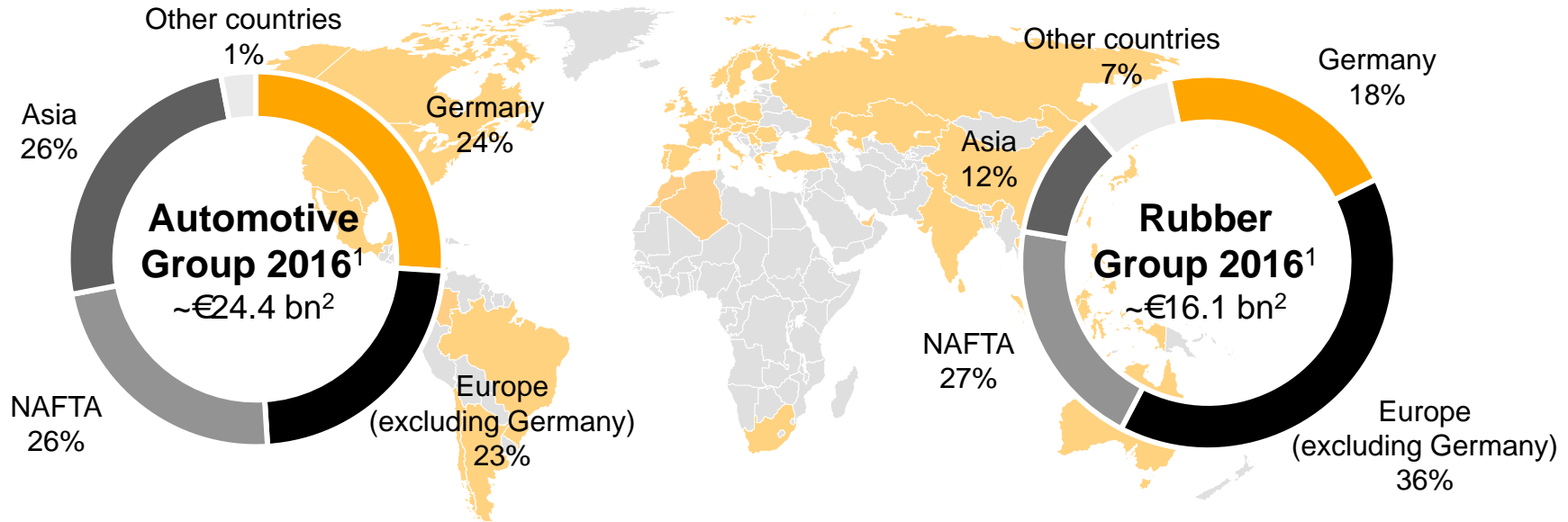
Your Mobility. Your Freedom. Our Signature.

As one of the **worldwide leading** suppliers, **we** are driving the **megatrends** of the automotive industry.

We are one of the **worldwide leading** manufacturers of **tires** and **technical elastomer products**.

Continental Corporation

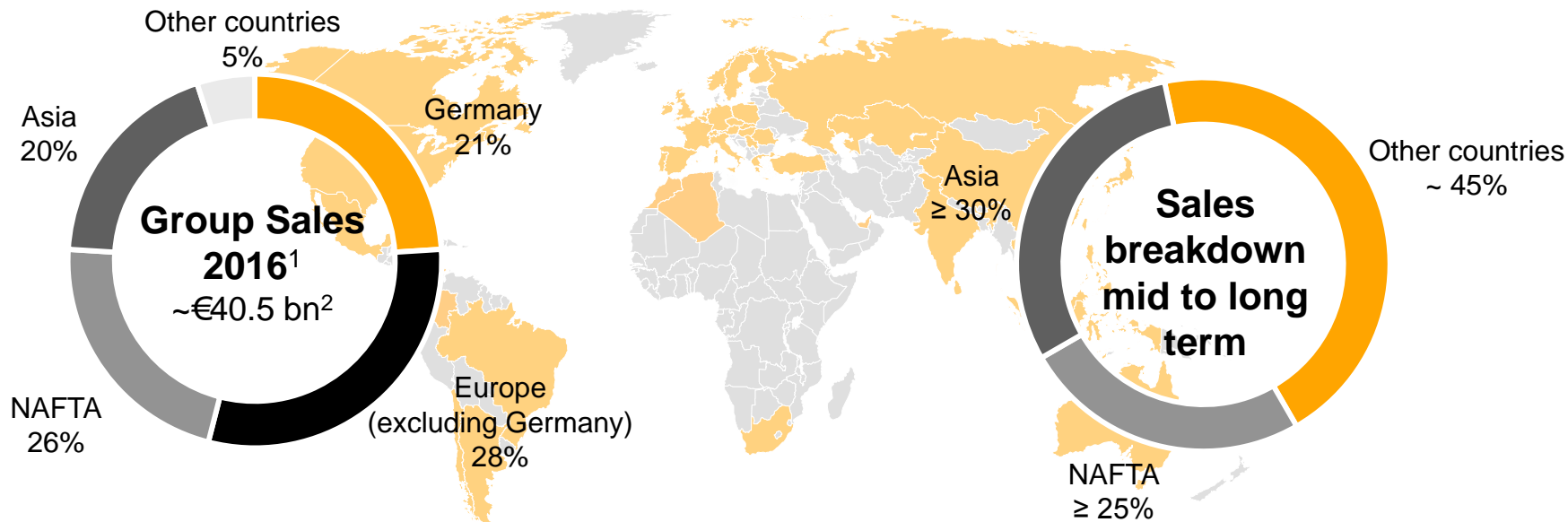
Sales by Groups and Regions



1) Regional split as of December 31, 2015 2) Preliminary key data 2016

Continental Corporation

Towards Regional Sales Balance



1) Regional split as of December 31, 2015 2) Preliminary key data 2016

Continental Corporation

The Mobility We Shape.



Future Mobility Automated Driving

>2025

FULLY AUTOMATED

- Monitoring of the system not required
- Driver does not need to be able to take over the driving task

Example: Highway driving up to 130 km/h

2020

HIGHLY AUTOMATED

- Monitoring of the system not required
- Driver needs to be able to take over the driving task with lead time

Example: Stop-and-go (highway)

2016

PARTIALLY AUTOMATED

- Monitoring of the system required
- Driver needs to be able to take over the driving task at any moment

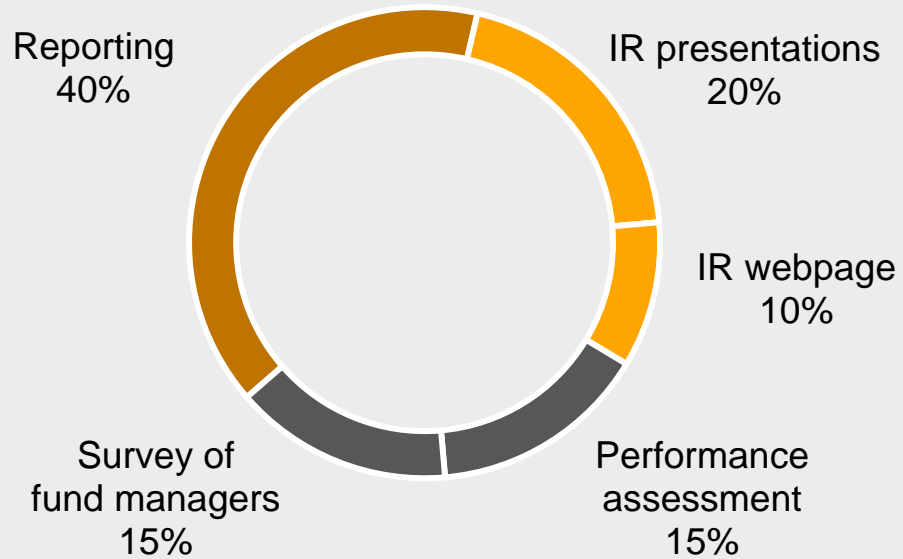
Example: Stop-and-go up to 30 km/h



Investors' Darling.

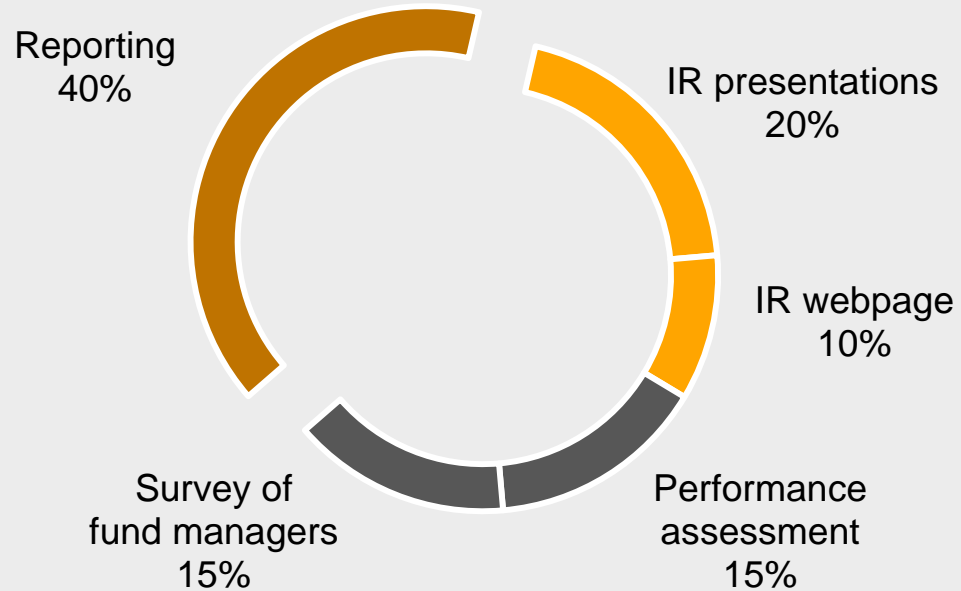
Investors' Darling

Evaluation criteria



Investors' Darling

Evaluation criteria



Reporting at Continental

Increasing Requirements and Complexity

1872

4 pages



2015

220 pages

Corporate Governance

Sustainability

Accounting

Legislation

Corporate Image

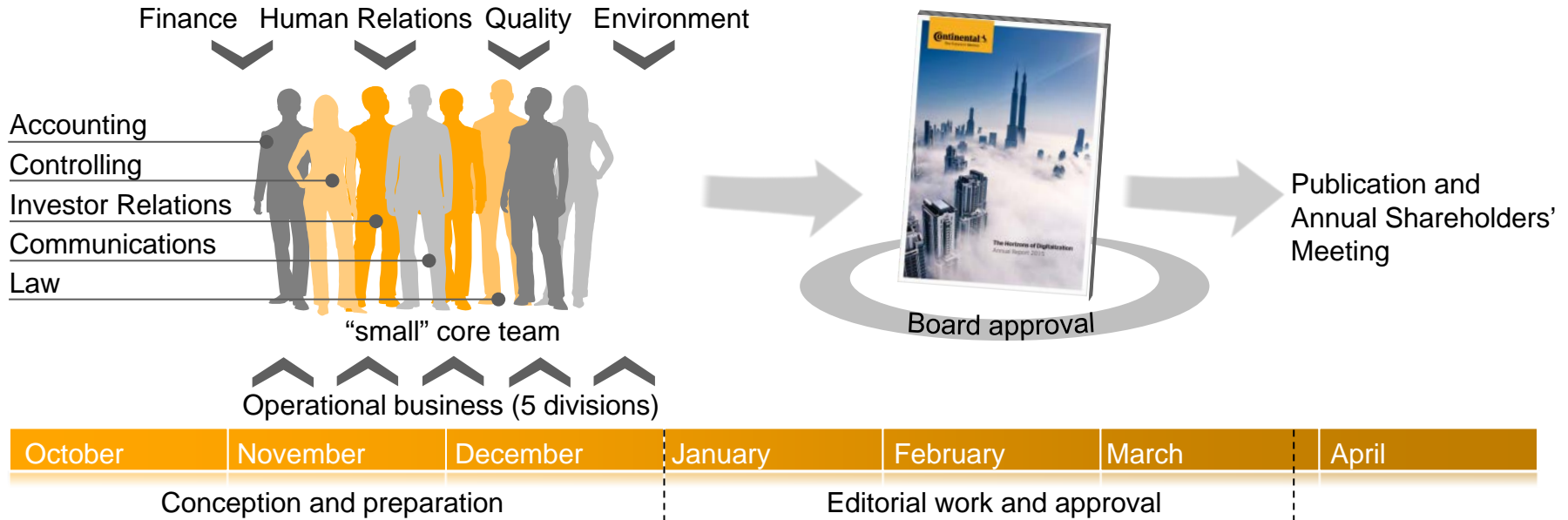
Reporting at Continental

Increasing Requirements and Complexity



Reporting at Continental

Internal – Interdisciplinary – Intensive



Reporting at Continental

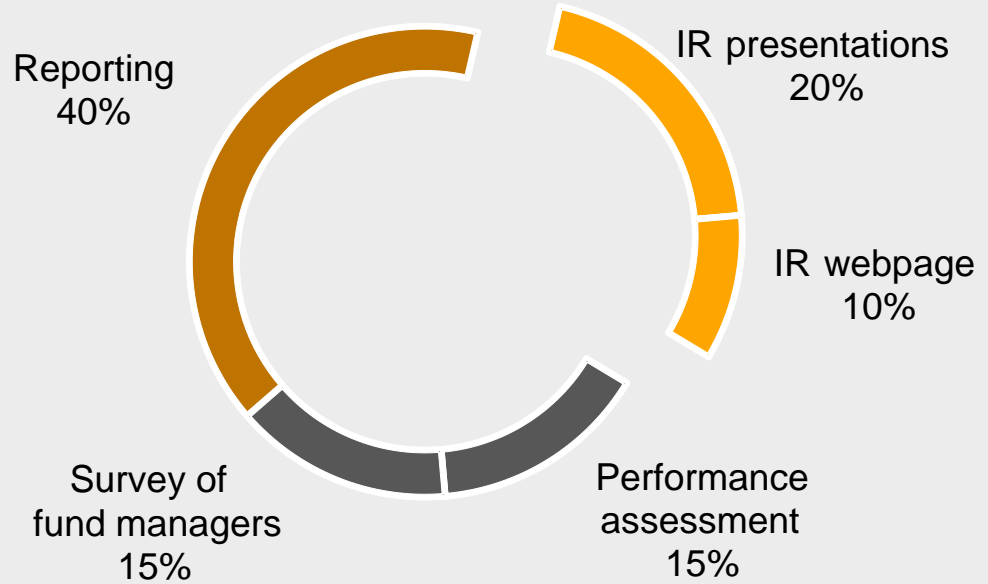
Fact Book – Complementing the Annual Report (170 slides)

Overview Strategy Megatrends Sustainability Market Data Cooperation & Divisonal Data Share & Bond Data



Investors' Darling

Evaluation criteria



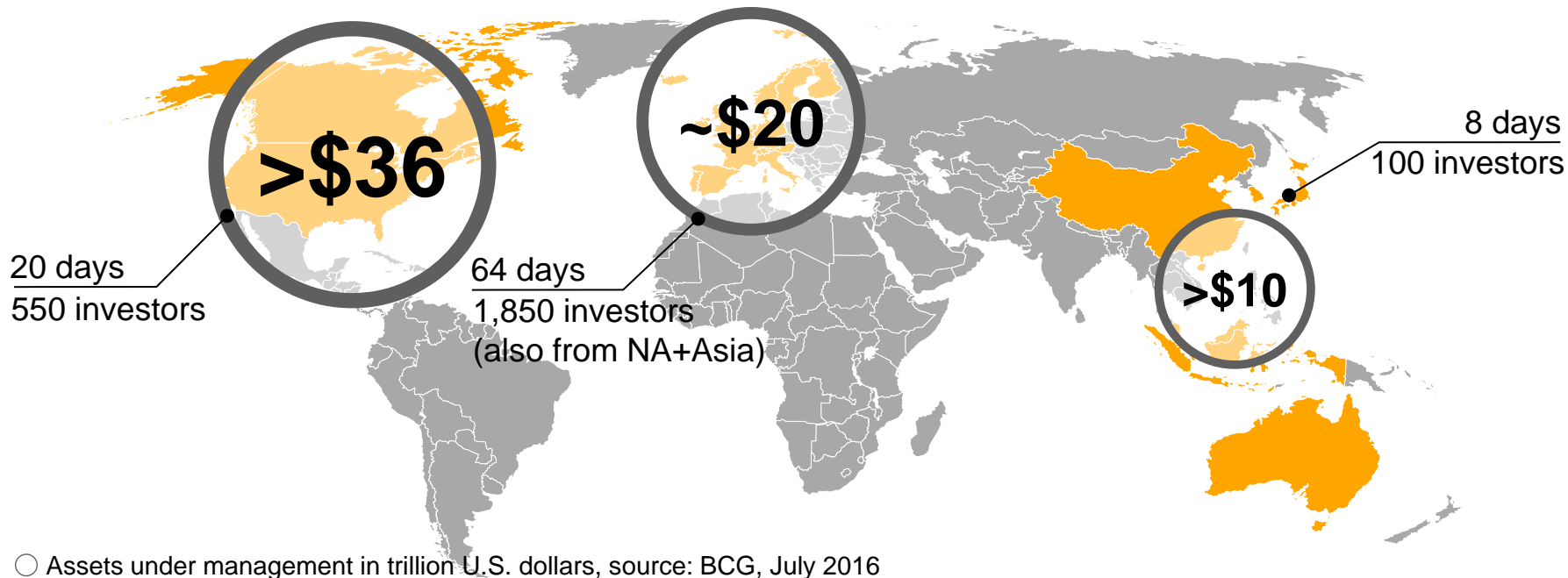
Investor Relations Activities at Continental

Ever Growing Responsibilities

Markets	Relative share	Analysts (E/C)	Sell side review	Proxy	Corporate Gov	Ad-hoc
GDP	M&A price performance	Feedback	Investors	DIRK	Shareholder ID	AGM
Capital Market(s)		Cont. Coverage	External	Top 20 Investors	Regulator (BaFin)	Legal Topics
Share price development	Production volumes	Service provider	Roadshow	Private Investors	Treasury stocks	ADR program
Currencies	Sales (car markets)	Competitors	UReg	Fairs / Lobbies	Notification of total voting rights	Articles of
	Interest rates/CDS	Deutsche Börse	BaFin		Notification thresholds	Incorporation
Special issues	CEO/CFO projects	Tax	Communication	Sustainability presentation	Competitor	Analysis of
Roadshow planning	ADR	Revision	www.continental-ir.com	"IR weekly" 1:1 meetings	Observation	financial information
Capital/Debt measures	Executive board	IR App	Annual reports	CFO Blog	Special Reports	Market and
Share Buy Back	Conferences	Law	Divisions	@IR	for Executive and	Competitive
Dividend Policy	FY Guidance	M&A	Communication	Interim report	Supervisory board	Intelligence
Other Topics	Controlling	Finance & Treasury	Investor Analyst Day		Observation	Benchmarking of
Support Key Account			Fact Book	Conference Call	of Macro and	Business Divisions
& Purchasing	Support press department		Sell Side Meeting	Presentations	Market Data	
					Validation and justification of IR-data	

Investor Relations Activities at Continental

Approximately 2,500 Investors Met in 2016



Continental Investor Relations on the Road

Intensively Dialogue Creates Transparency and Trust

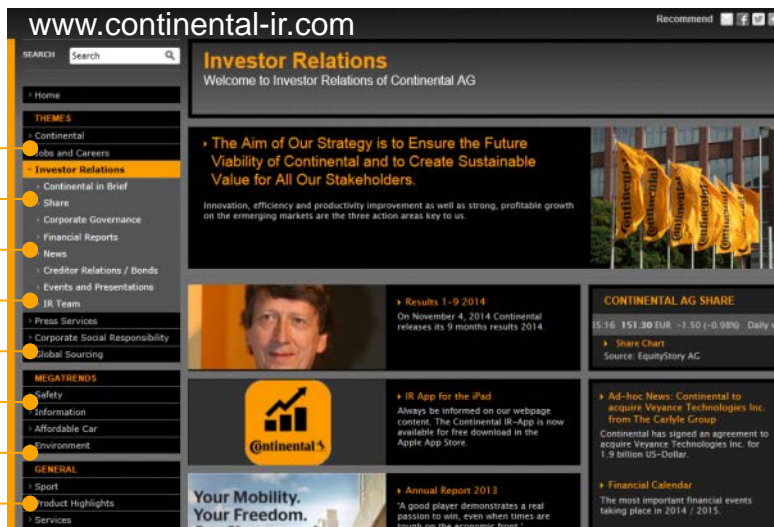


Investor Relations Activities at Continental

IR Team Maintains Website

Relaunch
H2 2017

- Facts of Corporation
- Share
- Corporate Governance
- Financial Reports
- News
- Bonds
- Events/Presentations
- IR Team



Visits 2016*

~1 mn

Global
website

0.24 mn

IR
website

* German + English



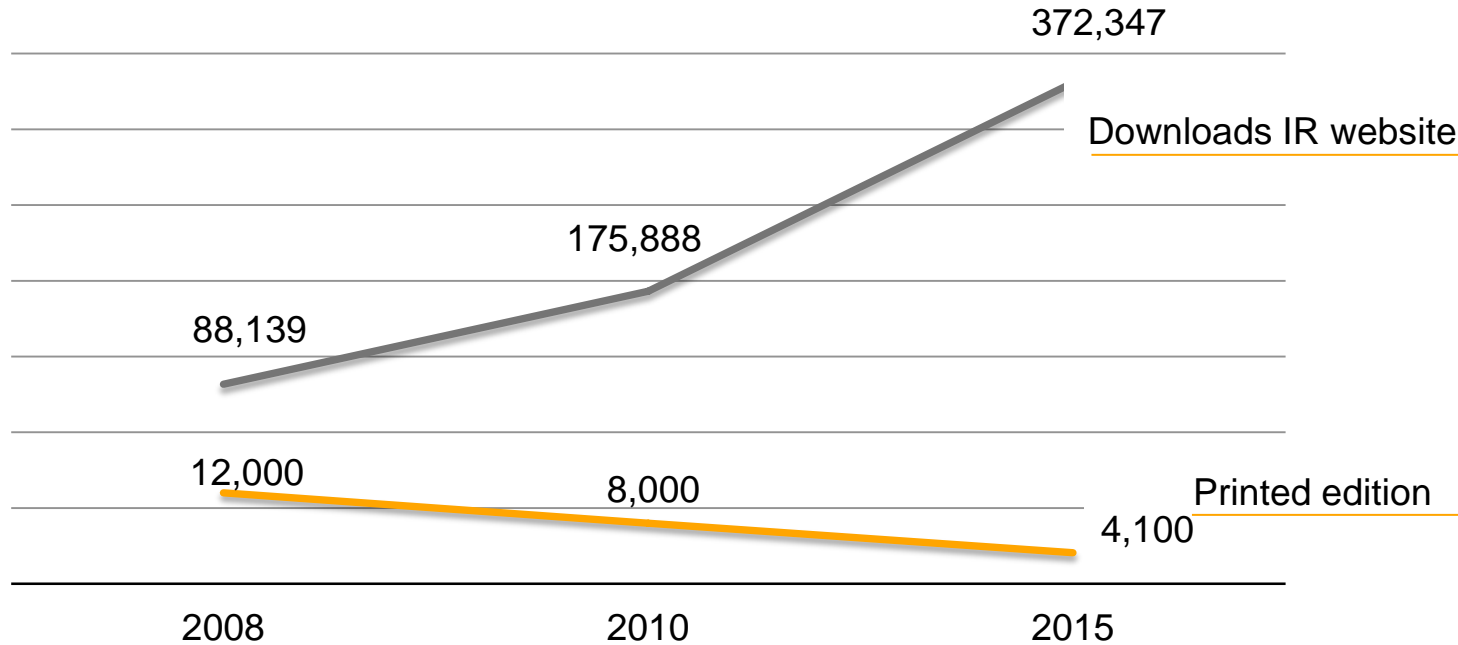
Public

January 19, 2016
Rolf Woller © Continental AG

19

Investor Relations Activities at Continental

Declining Importance of Printed Annual Report



Investor Relations Activities at Continental

Additional Online Tools for Up-to-Date Information

IR Mobile



continental.ir-portal.de

IR App



Available since October 2014

Twitter: @Continental_IR



376
Follower

Online since March 2016

Investor Relations Activities at Continental

Taking Changes in Communications Behavior into Account



Annual Report

Do not overestimate the importance



Target group orientated dialogue

Increasing importance



Intensive financial communication as integrated approach

Continuity | Transparency | Openness | Speed | Availability

The basis of all success:

Our operational performance



Our **Share Price** is a Mirror
of Our **Operational Performance.**



January 19, 2016
Rolf Woller © Continental AG

Unabhängig seit 1674

METZLER

Capital Markets

manager magazin

Wirtschaft aus erster Hand

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit