

Nachhaltige Investor Relations?

Eine DVFA-Befragung zeigt: ESG-Themen sind in den IR angekommen*

Von Dr. Axel Klein, Senior-Berater, Akzente Kommunikation und Beratung GmbH



Dr. Axel Klein

Ganz Gallien ist von den Römern besetzt. Ganz Gallien? Kommt Ihnen dieser Einstieg bekannt vor? Das kleine gallische Dorf von Asterix und Obelix war die Ausnahme von der Regel. Wie wär's mit: Die ganze Welt ist von der Nachhaltigkeit eingenommen. Die ganze Welt? Die Finanzwelt leistet noch tapfer Widerstand, sie schien bis vor Kurzem die Ausnahme von der Regel zu sein. Viele glauben zu wissen, dass hierin eine der Ursachen der Finanzkrise steckt – in der mangelnden Nachhaltigkeit. Doch damit geht es bald zu Ende. Die Zauberformel heißt ESG. Ob Aktiengesellschaften gegenüber dem Finanzmarkt viel oder wenig zu ESG (Environment, Social, Governance)-Themen kommunizieren, hängt nicht von ihrer Umweltbelastung ab. Vor allem die Unternehmensgröße macht sie für nachhaltig orientierte Investoren interessant, zeigt eine aktuelle Umfrage der DVFA. Doch die bisherigen Instrumente der Investor Relations reichen dafür nicht aus.

navien – Deutschland hinkt der Entwicklung noch hinterher. Spezielle Indizes haben die Entwicklung ebenfalls vorangetrieben, wie die Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI), FT-SE4Good, Advanced Sustainable Performance Index (ASPI) oder der DAXglobal Sarasin Sustainability der Deutschen Börse. Darin sind nach einem „Best-in-class“-Prinzip auch ganz herkömmliche Blue Chips vertreten – wenn sie sich anstrengen.

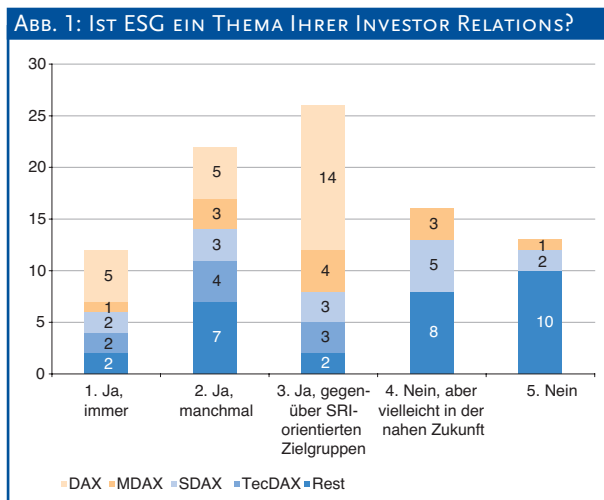
ESG-Performance macht Unternehmen erfolgreich

Anstrengen heißt: dem Kapitalmarkt gegenüber erklären, warum die eigene ESG-Performance das Unternehmen nachhaltig erfolgreich und zukunftsfähig macht. Eine aktuelle Umfrage zeigt, dass dies bereits eine ganze Reihe deutscher Unternehmen tut. Die Umfrage – die erste ihrer Art in Deutschland – zielte auf die 300 IR-Verantwortlichen im Prime Standard ab. 81 Unternehmen bzw. 27% erreichten das Ende des Online-Fragebogens. Durchgeführt wurde

ESG ist im Kapitalmarkt das, was die Unternehmen Nachhaltigkeit oder Corporate (Social) Responsibility nennen: das intelligente Management ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Leistungsindikatoren, die einen Einfluss auf den Unternehmenswert haben. Seit den 1970er Jahren wächst in kleinen Schritten und aus einer grün-ökologischen Nische heraus ein Markt, der inzwischen eine beachtliche Größe erreicht hat. Die Wachstumsraten dieses Nischensegments waren in den vergangenen zehn Jahren exorbitant. Die im deutschen Sprachraum erhältlichen Investmentprodukte waren noch nie so zahlreich. Und sie erwiesen sich in der Finanzkrise als vergleichsweise resistent.

Vertikales Mainstreaming

Vor allem aber: Die inzwischen als „Responsible Investments“ (RI) bezeichneten Anlageformen sind keine grüne Nische mehr. Inzwischen fand eine Art „vertikales Mainstreaming“ statt, d.h. es gibt kaum noch eine große Kapitalanlagegesellschaft, die nicht mindestens einen „nachhaltig“ ausgelegten Fonds anbieten würde und dafür Manager und Analysten angestellt hätte. Eine Entwicklung, die dagegen noch Zeit braucht (wenn sie denn kommt), wäre ein „horizontales Mainstreaming“, eine Art ESG-Filter über alle Fonds und Anlageklassen einer KAG hinweg. Einen besonders starken RI-Markt haben in Europa das Vereinigte Königreich, Frankreich, die Benelux-Länder und Skandi-



Quelle: DVFA und Akzente 2009

*) Die Studie „ESG – ein Thema der Investor Relations?“ kann auf den Websites von DVFA und akzente heruntergeladen werden: www.dvfa.de, www.akzente.de.

sie im Oktober und November 2009 von der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) und Akzente Kommunikation und Beratung GmbH, einer auf die Themen Nachhaltigkeit und ESG spezialisierten Kommunikationsberatung.

Zwei Drittel der Befragten (hier: 60 von 89 Unternehmen in Frage 1) gaben zu Protokoll, dass ESG für sie bereits heute ein Thema der Investor Relations sei. Darunter sind alle 24 Teilnehmer aus dem DAX30. Die kleineren Unternehmen sind noch nicht so aktiv – was auch an der mangelnden Nachfrage von Analysten und Investoren liegt. Je kleiner das Unternehmen („klein“ im Hinblick auf den Auswahlindex der Deutschen Börse), umso weniger werden die Befragten mit Analystenanfragen konfrontiert, selbst von solchen aus dem RI-Markt. Dies liegt zum Teil daran, dass der deutsche RI-Markt noch unterentwickelt ist und die amerikanischen, britischen oder französischen Investmentgesellschaften möglicherweise die interessanten Unternehmen im TecDAX oder SDAX gar nicht richtig kennen oder den Fokus auf die Großen legen. So begründen die 29 Unternehmen, die ihre ESG-Performance noch nicht gegenüber dem Kapitalmarkt kommunizieren, dies vorrangig mit mangelnder Nachfrage.

ESG-IR: Angebot schafft Nachfrage

Wer aber muss den Anfang machen – die Unternehmen mit einem Informationsangebot oder die Analysten mit qualifizierten Nachfragen? Offenbar ist an beiden Stellschrauben mehr Engagement erforderlich. Unternehmen müssen lernen, den wirtschaftlichen Wert von ESG-Faktoren gegenüber der Finanzwelt zu erklären (zehn Teilnehmer an der Befragung suchen nach der „Beweisführung, dass ESG zu wirtschaftlichem Wert beiträgt“). Gleichzeitig sind auch die Analysten mehrheitlich noch nicht qualifiziert (oder interessiert), ESG-Themen als Werttreiber für Unternehmen zu erkennen und dementsprechend gezielte Fragen zu stellen. Unternehmen als „geborene Marketingorganisationen“ wissen aber, dass Nachfrage mit einem guten Angebot erzeugt werden kann. Beim Anbieten von ESG-Informationen zeigt sich, dass die Instrumentarien der Investor Relations schnell an ihre Grenze stoßen. Denn nicht alle ESG-Themen sind quantifizierbar, auch wenn die DVFA mit ihren 2008 erstmals veröffentlichten „KPIs for ESG“ erfolgreich Standard-Setting betrieben hat. Viele Zusammenhänge zwischen ökologischer und sozialer Unternehmensleistung und dem wirtschaftlichen Erfolg verlangen eher nach einer qualitativen als nach einer quantitativen Herleitung. Anders herum betrachtet ist eine Reihe typischer IR-Instrumente wie Ad-hoc-Nachrichten oder Quartalsberichte für ESG-Analysten wertlos, weil für sie die langfristigen Zukunftsperspektiven viel entscheidender sind. ESG-Investoren sind keine Zocker. Die Investor Relations selbst müssen sich für neue Kommunikationsformen und neue Argumentationslinien öffnen. Erfolg versprechend ist ein Mix geeigneter Instrumente aus den IR und angemessener Instrumente aus den PR, um daraus „das Beste aus zwei Welten“ zu machen: ESG-IR.



DVFA-ANALYST MEETINGS

5. DVFA-Immobilien-Konferenz

22.–23. Februar 2010, Frankfurt am Main

3rd Life Science Conference

8.–9. Juni 2010, Frankfurt am Main

2nd SCF_ Small Cap Forum

19.–21. April 2010, Frankfurt am Main

8th SCC_ Small Cap Conference

30. August – 1. September 2010, Frankfurt am Main

4th Taking ESG into Account

14.–15. September 2010, Frankfurt am Main

DVFA-QUALIFIZIERUNGS-PROGRAMME

CIIA – Certified International Investment Analyst

25. Februar 2010, Frankfurt am Main

Vermögensmanagement – CeFM | EFA

25. Februar 2010, Frankfurt am Main

CCrA – Certified Credit Analyst

18. März 2010, Frankfurt am Main

DVFA-SYMPOSIEN

4. Symposium Wealth Management 2010

29. Juni 2010, Frankfurt am Main

DVFA-KOMPAKTPROGRAMM

ISSP – Investment Spezialist für strukturierte Produkte

19.–24. April 2010, Frankfurt am Main

ESG-WORKSHOP

Finanzmarktorientierte ESG/CSR-Berichterstattung

18. Mai 2010, Frankfurt am Main

Der eintägige Workshop vermittelt Unternehmensvertretern folgende Themen: Wie funktionieren Finanzmärkte als Zielgruppe für ESG? Warum bietet der DVFA/EFFAS-Ansatz zu KPIs einen Leitfaden für Unternehmen? Welche internen Maßnahmen sind notwendig, um im Unternehmen ESG-Daten zu erheben, zu systematisieren und zu berichten? Wie muss eine finanzmarktorientierte ESG/CSR-Berichterstattung unternehmensintern aufgestellt sein? (Best) Practices und Anwendungsbeispiele für ESG-Berichterstattung.

Änderungen vorbehalten.