

Serie, Teil 1: DVFA-Grundsätze für effektive Finanzkommunikation

Welche Erwartungen haben institutionelle Anleger und Analysten?

Von Ralf Frank, Geschäftsführer, DVFA GmbH

Wer die spannenden Diskussionen auf der DIRK Jahreskonferenz am 22. und 23. Juni in Frankfurt verfolgte, weiß, dass Performancemessung eines der aktuellsten Themen unter Investor Relations-Managern ist. Ähnlich wie den Kollegen aus der PR und Marketing/Werbung interessierte IR-Manager mutmaßlich schon von je her, welche Wirkung ihre Maßnahmen auf Zielgruppen haben, wie das Unternehmen in seinen Kapitalmarkt-Aktivitäten wahrgenommen wird und welche Verbesserungsmöglichkeiten sich ergeben.

Erwartungen der Marktteilnehmer an die Finanzkommunikation

Seit einigen Jahren allerdings machen börsennotierte Unternehmen die Erfahrung, dass sich Investor Relations-Praktiken weltweit differenzieren und sich die Gewinnung von Aufmerksamkeit und positiver Wahrnehmung im Kapitalmarkt zunehmend weniger durch „business as usual“ sichern lässt. Die Notwendigkeit, knappe Ressourcen gezielt und sparsam zu allozieren und sich auf eine begrenzte Anzahl von Instrumenten, Kanälen und Vorgehensweisen zu beschränken, bringt mit sich, dass Wirkungsgrad von Maßnahmen und Resultate nachgehalten werden. Der Nullpunkt einer Bemessung von Performance liegt in der Auseinandersetzung mit den Erwartungen der Zielgruppen.

Im Mai 2006 hat die DVFA Grundsätze für Effektive Finanzkommunikation veröffentlicht. Diese beschreiben Erwartungen institutioneller Anleger und Finanzanalysten an



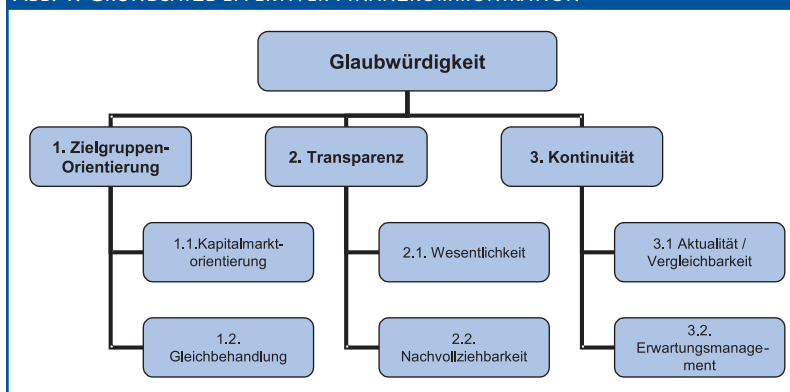
Ralf Frank

die Finanzkommunikation von Unternehmen und erläutern, wie Abweichungen von diesen Erwartungen unter Umständen von den Adressaten interpretiert werden können.

Empfehlungen mit praktischen Beispielen versehen

In Form von 32 Leitsätzen, Erklärungen und praktischen Beispielen enthalten die Grundsätze Handlungsempfehlungen, wie kommunikativ potenziell missverständliches Verhalten, das sich zum Nachteil des Emittenten auswirken könnte, durch sachkundige und an den Erwartungen der Zielgruppe orientierte Investor Relations vermieden werden kann.

ABB. 1: GRUNDSÄTZE EFFEKTIVER FINANZKOMMUNIKATION



Quelle: DVFA

Die Grundsätze verstehen sich bewusst als Empfehlungen – nicht Vorschriften – an Vorstände, IR-Manager und interessierte Kreise. Definiert wurden die Grundsätze von dem DVFA Committee „Effektive Finanzkommunikation“, in dem neben Investment Professionals verschiedener Asset-Klassen auch IR-Manager und Vertreter der Berufsverbände DIRK und DPRG zusammenarbeiten.

Die in den Grundsätzen enthaltenen Empfehlungen basieren auf von Invest-

DVFA COMMITTEE EFFEKTIVE FINANZKOMMUNIKATION

Leitung:

Susan Levermann, DWS Investment GmbH

Prof. Dr. Alexander Bassen, Universität Hamburg

Markus Plümer, CEFA, WestLB AG und Vorstandsmitglied DVFA e.V.

Mitglieder:

Kay W. Bommer, DIRK – Deutscher Investor Relations Verband e.V.

Ralf Frank, DVFA

Michael Knupfer, CEFA, PLUTOS Vermögensverwaltungs AG

Jochen Mathée, Fortis Investments

Heike Möhlmann, CEFA, INVESCO Asset Management GmbH

Gundolf Moritz, ThyssenKrupp AG

Dr. Andreas Neubauer, Deutsche Bank AG

Jörg Pfannenber, J.P. P.R. PR-Beratung GmbH und Repräsentant der DPRG Deutsche Public Relations Gesellschaft e.V.

Prof. Dr. Dirk Schiereck, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

Thomas Schießle, EQUI.TS GmbH

Horst Soulier, Landesbank Baden-Württemberg

Peter Staab, Medion AG

Karin Wenzel, DVFA

ment Professionals geschilderten Beispielen gelungener bzw. misslungener Finanzkommunikation. Mit Hilfe des aus der Konsumentenforschung abgeleiteten Verfahrens der „Critical Incidents“ wurden die Beispiele abstrahiert und systematisch in einem mehrstufigen Prozess mit einem erweiterten Kreis von Investment Professionals zu Empfehlungen verdichtet.

Struktur

- ◆ 3 Dimensionen, in denen effektive Finanzkommunikation wirksam ist
- ◆ 6 Verhaltensmaxime, von denen je 2 den Dimensionen zugeordnet wurden
- ◆ 32 Leitsätze inklusive Erläuterungen, Begriffsdefinitionen sowie Beispielen

In den folgenden zwei Ausgaben der Rubrik DVFA One-on-One werden exemplarisch einige Leitsätze mit den zugehörigen Begründungen und Beispielen vorgestellt werden.*

*) Die Grundsätze sind in gedruckter Form über die DVFA Geschäftsstelle oder als pdf von der Homepage der DVFA erhältlich.



INVESTOR RELATIONS WORKSHOP „MANAGING EXPECTATIONS“

Was Analysten und Investoren wirklich wissen wollen

19. September 2006, Frankfurt am Main

Die DVFA bietet in Kooperation mit dem DIRK (Deutscher Investor Relations Verband) IR-Verantwortlichen in einem Tages-Workshop die Gelegenheit, sich anhand von Beispielen und realen Fällen mit Vertretern der Hauptzielgruppe der IR – Analysten und institutionellen Anlegern – auseinanderzusetzen und aus erster Hand zu erfahren, auf welche Themen und Sachverhalte Finanzanalysten und Investoren das Hauptaugenmerk richten. Es geht dabei nicht um Vermittlung von theoretischem Wissen, sondern um den direkten Dialog und Erfahrungsaustausch mit der Zielgruppe.



DVFA-ANALYST MEETINGS 2006

4th SCC_ - Small Cap Conference

28.-30. August 2006, Frankfurt am Main

European Healthcare Investors Conference

19.-20. September 2006, Frankfurt am Main

3rd SEQ_ - Smart Equities Conference

15.-16. November 2006, Frankfurt am Main

DVFA-POSTGRADUIERTEN-AUSBILDUNGEN 2006

CCrA® Certified Credit Analyst

11. Jahrgang, Start: 28. September 2006, Frankfurt am Main

DVFA-BASIS-SEMINARE 2006

Bilanzierungsmethoden (Basisseminar)

10. August 2006, Frankfurt am Main

Finanzmathematik und -statistik (Basisseminar)

25.-26. August 2006, Frankfurt am Main

Aktien-Portfoliomanagement (Experten-Seminar)

16.-17. September 2006, Frankfurt am Main

Value-Based Earnings (Experten-Seminar)

9. Oktober 2006, Frankfurt am Main

Änderungen vorbehalten.