

# Digital ist nicht alles – DVFA-Vorstand zur Investor-Relations-Arbeit

Von Christoph Schlienkamp - 31. Mai 2021

Seit Beginn der Pandemie ist das Leben als Investor auf der einen Seite deutlich einfacher und auf der anderen Seite deutlich komplexer geworden. Einfacher, weil wir als Investoren schon immer weitgehend in der digitalen Welt gelebt haben und somit wichtige Prozesse nicht neu aufgesetzt werden mussten; komplexer, weil auf einmal Konferenzen und Managementmeetings, die sonst nur mit entsprechender An- und Abreisezeit besucht werden konnten, heute in jeder Woche und unabhängig vom Ort auf der Tagesordnung stehen. Somit ist es uns möglich, deutlich mehr Emittenten zu treffen als zu normalen Zeiten. Mehr Emittenten heißt auch, deutlich mehr Vorbereitungszeit für das Mehr an Meetings, aber dafür entfällt ja die Reisezeit. Und es fehlt das Persönliche – das ist nicht zu leugnen.

Die entscheidende Frage, ob sich das deutliche Mehr an Meetings auch in der Entwicklung der Fonds und damit der Rendite widerspiegelt, ist auf jeden Fall zu bejahen. Natürlich können wir die Renditeentwicklung der Fonds nicht aufbrechen und somit isoliert einen „Meetingeffekt“ berechnen. Die Analyse einzelner Transaktionen zeigt gleichwohl, dass uns einige Verluste durch rechtzeitiges Handeln erspart geblieben sind und wir auch nochmals häufiger den richtigen Einstiegszeitpunkt für unsere Investments getroffen haben.

Ist die Welt damit für die Investoren heil? Nein, das ist sie sicherlich nicht. Wir alle schätzen gerade die persönlichen Kontakte – und oftmals sind es die persönlichen Gesten eines Vorstands, die einem eine noch bessere Interpretation gewisser Sachverhalte ermöglichen. Ganz eindeutig leidet in der Pandemie auch der persönliche Austausch mit anderen Investoren – Gespräche, die einem zuvor die eine oder andere Anlageidee zusätzlich vermittelt haben.

Zudem fehlt uns die „Faszination Unternehmen“: Firmen vor Ort anzuschauen und sich ein noch detaillierteres Bild zu machen. Ganz häufig wirkten die Erkenntnisse eines Produktionsrückgangs oder ein lockeres Gespräch mit dem Management der zweiten Reihe – insbesondere bei Mid- und Small Caps – stärker als das nackte Zahlenwerk.

Insgesamt bleibt aber festzuhalten, dass zahlreiche Unternehmen quer über alle Branchen gut und schnell reagiert und eine tragfähige digitale Kommunikation aufgebaut haben. Dennoch verwundert es nach mehr als einem Jahr Pandemie, dass eine digitale Konferenz für einzelne Topmanager eine technische Reise in neue Sphären ist.

## Meine Empfehlungen für die Investor-Relations-Arbeit der Zukunft:

- 1.) Regelmäßige Telefonkonferenzen zu aktuellen Nachrichten, insbesondere zu Quartals- und Jahreszahlen, sind aus Sicht der Investoren unverändert Pflicht. Es gilt jedoch zu überlegen, ob das klassische Telefonformat nicht gegen ein Videoformat getauscht wird. Letzteres ist nach den Erfahrungen gerade des letzten Jahres wesentlich persönlicher als eine Telefonkonferenz. Investoren können Stimmungen besser einfangen und die Körpersprache der Referenten sagt manchmal mehr aus als schön gestaltete Grafiken in Präsentationen.

2.) Investor Relations muss deutlich die Stärken der digitalen Welt nutzen. Nie war es einfacher als aktuell, kostensparend und effizient internationale Investoren anzusprechen. Aktuell bietet sich Investoren im Wochenturnus die Möglichkeit, an nationalen und internationalen Managementgesprächen teilzunehmen. Es ist jedoch immer wieder festzustellen, dass einzelne Unternehmen in einer Woche an drei verschiedenen Konferenzen teilnehmen und dann wieder monatelang nicht auf der Teilnehmerliste stehen. Sagen Sie also auch mal einem Broker eine Teilnahme ab und verteilen Sie Ihre Präsenz auf Konferenzen besser im Jahresverlauf.

[Lesen Sie hier unsere IPO News.](#)

3.) In der digitalen Welt ist es einfach, bei Konferenzen auch größere Gruppen zusammenzustellen. Es ist aber wenig zielführend, wenn die Investoren einen unterschiedlichen Kenntnisstand von der Gesellschaft haben. Bitten Sie Ihren Broker also viel deutlicher als zuvor, auch darauf zu achten, dass „Neulinge und Fortgeschrittene“ voneinander getrennt werden. Nichts ist destruktiver und weniger im Sinne aller Beteiligten, als wenn jemand bei einer ansonsten hochqualitativen Q&A-Runde fragt, ob der Vorstand nicht erst mal die Grundlagen des Geschäftsmodells vorstellen kann.

4.) Drängen Sie Ihren Broker dazu, die Gruppen in nationale und internationale Investoren einzuteilen. Es ist immer wieder festzustellen, dass deutschsprachige Gruppenmeetings mit nationalen Investoren eine ganz andere Dynamik haben als ein gleiches Meeting auf Englisch. Und nicht nur die Sprache ist entscheidend für den Erfolg: Mit einer guten Videokonferenzsoftware kann der IR-Verantwortliche die Mikrofone der gesamten Teilnehmer stummschalten. Dies ist überaus hilfreich, weil nichts störender ist als Zwischentöne.



Christoph Schlienke, Vorstand der DVFA

5.) Nichts ist für Investoren lästiger, als sich in unterschiedlichen Systemen die unterschiedlichen Zugangsdaten zu suchen und dann auch noch die richtige Präsentation zuzuordnen. Einige Konferenzanbieter arbeiten mit Dashboards, bei denen der Investor in einem Portal zielgerichtet alles von den Einwahldaten bis hin zur relevanten Präsentation findet. Sollte ein Dashboard nicht vorhanden sein, dann bitten Sie den Broker, für ihre Meetings Outlook-Einladungen zu versenden und die Präsentation direkt an diesen Link anzuhängen. Das hat den Vorteil, dass der Investor sofort alle relevanten Daten in seinem Kalender hat und auch die richtige Unterlage vorhanden ist. Dashboards bieten dem Investor zudem den Vorteil, auch Präsentationen von Unternehmen herunterladen zu können, die er nicht im Laufe des Tages trifft. In der Praxis ist so tatsächlich auch schon mal die eine oder andere Anlageidee entstanden.

[Hier finden Sie unsere IPO Analysen.](#)

6.) Bei allen Vorteilen, die digitale Meetings mit Blick auf die Erschließung weiterer nationaler und vor allem internationaler Investorengruppen mit sich bringen. Der Kapitalmarkt lebt von Menschen. Beschränken Sie ihren Konferenzbesuch also nicht nur auf virtuelle Meetings, sondern zeigen Sie sich auch – sobald dies wieder möglich ist – bei Präsenzveranstaltungen.

7.) Alles in allem sind die genannten Punkte aber kein Plädoyer, die IR-Arbeit der Zukunft nur in die digitale Welt zu transformieren. Investoren lieben die Faszination Unternehmen und der aktive Portfoliomanagementprozess lebt von persönlichen Meetings, die gerade bei mittel- und kleiner- kapitalisierten Gesellschaften wichtig sind. Damit verbunden lautet der Wunsch an die Investor- Relations-Teams, zumindest einmal im Jahr einen Capital Market Day als Präsenzveranstaltung vor Ort umzusetzen. Der Nutzen dieser Investorentage ist unumstritten und jeder professionelle Investor wird bei einem gut gefüllten Tag mit vielen Strategievorträgen diese Zeit haben. Beschränken Sie also den Capital Market Day nicht auf nur drei Stunden, sondern setzen Sie mindestens die doppelte Zeit an. Gerade der Austausch mit dem Management in Kaffeepausen oder beim Mittagessen gibt den Kapitalmarktvertretern einen nicht zu unterschätzenden zusätzlichen Mehrwert.

8.) Bei allen Diskussionen um digital, Präsenz oder Mischformen darf ein wesentliches Thema nicht außen vor bleiben. Die ESG-Leistung eines Unternehmens spielt eine immer größere Rolle bei Investitionsentscheidungen. Leider ist aktuell kein internationaler Standard für die Präsentation von ESG-Informationen verfügbar, so dass Umfang und Detailtiefe der Berichterstattung variieren. Es genügt meines Erachtens jedoch nicht, sich auf einzelne unternehmensindividuelle ESG-Kriterien zu fokussieren. Strukturieren Sie Ihre ESG-Präsentation nach einem der gängigen Frameworks wie der Global Reporting Initiative oder den Sustainable Development Goals, um den Lesern eine vertraute Struktur zu vermitteln.

### **Über den Autor**

**Christoph Schlien** ist Portfoliomanager bei der GS&P Kapitalanlagegesellschaft S.A. in Luxemburg und geschäftsführender Vorstand der DVFA, des Bundesverbands der Investmentprofessionals, und leitet dort die Kommission Unternehmensanalyse.