

---

# INVESTOR RELATIONS

# PANEL I / 2014

EINE BEFRAGUNG VON IR-MANAGERN IN DEUTSCHLAND

---

*IR-Benchmarking:  
Blick über den Gartenzaun*

Whitepaper für kapitalmarktrelevante  
Hintergründe · Thesen · Meinungen · Statistiken

# INVESTOR RELATIONS-PANEL

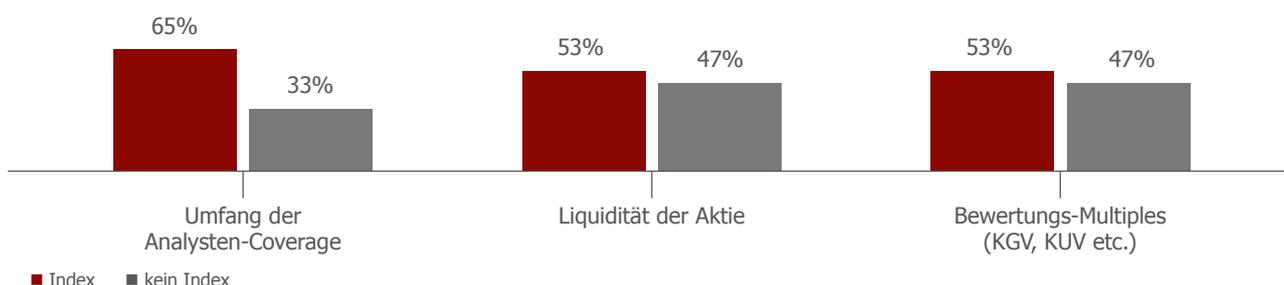
Eine Befragung von IR-Managern in Deutschland



## I / 2014 | IR-Benchmarking: Blick über den Gartenzaun

- Von allen Teilnehmern der Umfrage unter den IR-Managern börsennotierter deutscher Aktiengesellschaften gaben gut 40% an, regelmäßig oder unregelmäßig ein systematisches Benchmarking ihrer IR-Aktivitäten durchzuführen. Sehr deutlich fällt dabei der Unterschied zwischen kleineren, nicht in einem Index vertretenen Gesellschaften und den Indexmitgliedern von DAX bis SDAX aus. Sind es in der ersten Gruppe nur 13%, die – ausschließlich unregelmäßig – ihre IR-Maßnahmen unter einem systematischen Ansatz vergleichen, nehmen bei den indexnotierten Unternehmen rund zwei Drittel ihre eigene IR und die ihrer Peer-group genau unter die Lupe.
- Als Vergleichsmaßstab dient in erster Linie der direkte Wettbewerb. Gut 82% der Indexunternehmen und zwei Drittel der kleineren Werte suchen ihre Vergleichsgruppe unter Unternehmen der selben Branche in Deutschland und Europa. Dies ist nachvollziehbar, wenn es etwa um den Vergleich von Multiples wie KUV oder die relative Performance der Aktie geht. Keineswegs zwingend ist eine Fokussierung auf Mitbewerber in Bezug auf andere mögliche, vor allem qualitative Kriterien. Ein Vergleich der IR mit ähnlich großen Unternehmen in Bezug auf die Marktkapitalisierung kann ebenfalls durchaus sinnvoll sein und neue Ideen zu Tage fördern, ist doch die Art und Weise der Kapitalmarktkommunikation weitgehend unabhängig von branchenspezifischen inhaltlichen Besonderheiten.
- Die teilnehmenden IR-Manager nutzen eine Vielzahl möglicher Benchmarking-Kriterien. Insbesondere bei Nicht-Index-Unternehmen wird die relative Performance der Aktie im Vergleich zur Peergroup beobachtet, zwei Drittel wählen dieses Kriterium (Index: 29%). Nachteil dieses schnell zu ermittelnden Indikators ist jedoch, dass er keinesfalls allein Rückschlüsse auf die Qualität der IR-Arbeit eines Unternehmens zulässt. Schneidet die Aktie etwa im Vergleich zu Mitbewerbern nur mäßig ab, kann dies viele Gründe haben, insbesondere die operative Entwicklung bzw. die Arbeit des Managements. Benchmarking-Kriterium Nr. 1 bei DAX, MDAX & Co. ist der Umfang der Analysten-Coverage, von fast zwei Dritteln der Indexunternehmen gewählt. Dieses Kriterium erscheint grundsätzlich sinnvoll, da die Coverage die Wahrnehmung eines Unternehmens am Kapitalmarkt wesentlich prägt. Allerdings sollte sich die Analyse hier nicht auf eine quantitative Auswertung beschränken – der Grenznutzen des x-ten Analysten nimmt stark ab. Die IR sollte daher die Expertise des beobachtenden Brokers und seinen Nutzen für Investoren und Unternehmen im Auge haben. Entscheidend: Beinhaltet meine Coverage alle bedeutenden Branchenexperten? Deckt der geografische Fokus alle Zielregionen ab?
- Kann die IR-Abteilung zu geeignetem Zeitpunkt beispielsweise nachweisen, wie sich die Aktionärsstruktur im Hinblick auf den Investmentstyle im Zeitverlauf und im Vergleich zur Peergroup verändert – und wie die IR gezielt darauf einwirkt – hebt dies ihre Relevanz positiv hervor. Stichtagsnähe der Berichterstattung oder Qualität der Guidance sind weitere von vielen möglichen Beobachtungskriterien. Je nach Umfang und Zielrichtung hilft Benchmarking bei der Antwort auf die Fragen: Wo stehen wir mit unserer IR-Arbeit? Welche Ziele wollen wir künftig erreichen? Und was machen unsere Peers – besser?

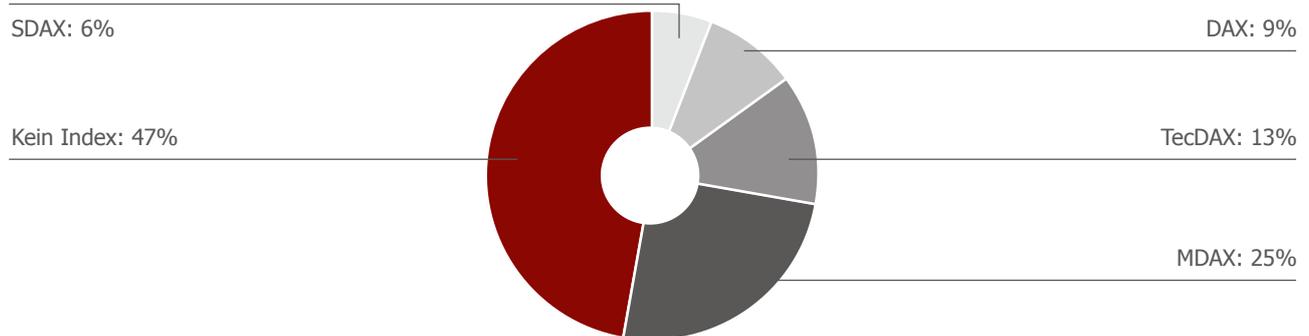
### Welche Kriterien sind für Ihr Unternehmen beim IR-Vergleich bedeutend?



## I / 2014 | IR-Benchmarking: Blick über den Gartenzaun

### Frage 1:

*In welchem Index ist Ihr Unternehmen vertreten?*

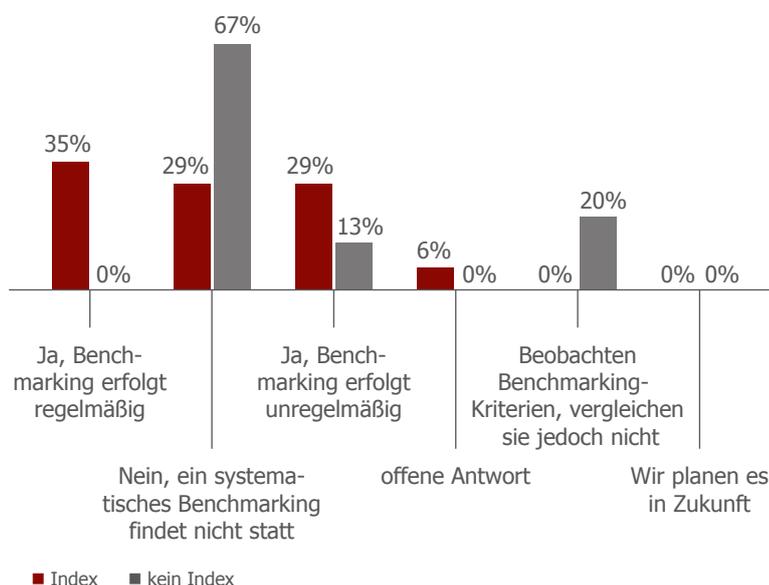


#### Alle Indizes vertreten

Gut die Hälfte aller Panel-Teilnehmer vertritt ein indexnotiertes Unternehmen, wobei alle vier großen Aktienindizes der Deutschen Börse repräsentiert sind. Jeder vierte Teilnehmer kommt aus dem MDAX. Mit der Verteilung 53:47 zwischen indexnotierten und nicht in einem Index gelisteten Unternehmen bot es sich an, Unterschiede in der Beantwortung der Panel-Fragen zwischen Vertretern dieser beiden Kategorien herauszuarbeiten.

### Frage 2:

*Verfolgen Sie einen systematischen Ansatz beim Vergleich Ihrer IR-Aktivitäten mit denen anderer börsennotierter Unternehmen etwa im Hinblick auf Umfang, Qualität oder Ergebnisse?*



#### (Nicht ganz) Standard bei DAX & Co.

Etwa zwei Drittel der indexnotierten Gesellschaften führen ein IR-Benchmarking durch, davon knapp die Hälfte sogar regelmäßig. Sehr deutlich fällt hier der Unterschied zu den kleineren Börsenwerten jenseits der Indizes aus. Hier sind es nur 13%, die ihre IR-Aktivitäten vergleichen – und das ausschließlich unregelmäßig.

# INVESTOR RELATIONS-PANEL

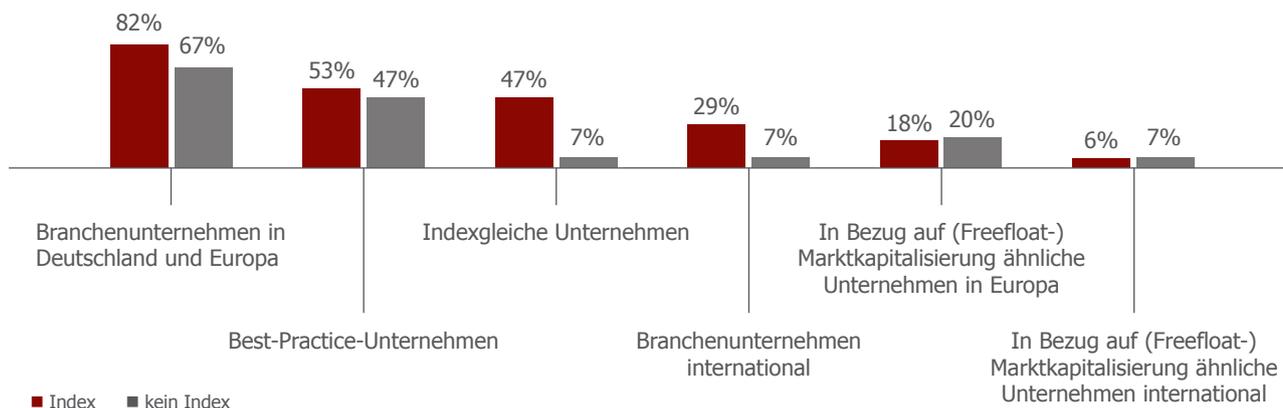
Eine Befragung von IR-Managern in Deutschland



## I / 2014 | IR-Benchmarking: Blick über den Gartenzaun

### Frage 3:

Mit welchen Unternehmen vergleichen Sie Ihre IR-Aktivitäten hauptsächlich?

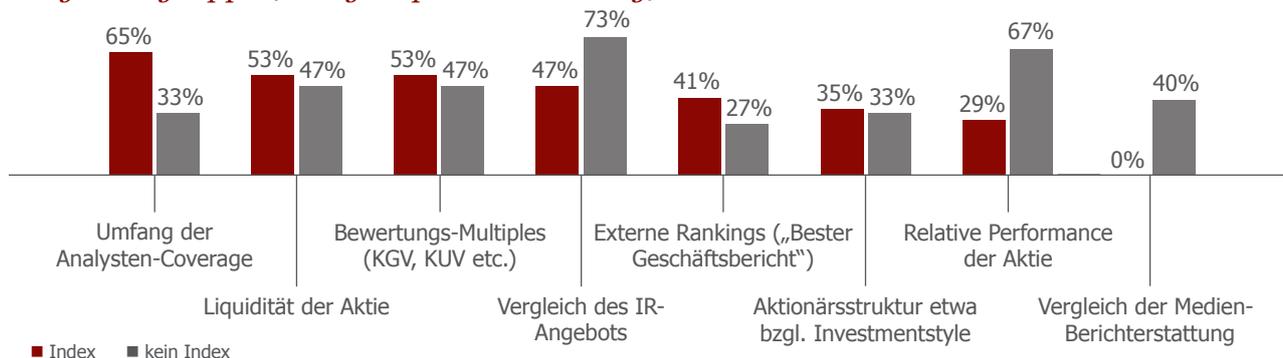


#### Branche ist Vergleichsmaßstab

Am beliebtesten ist der Vergleich der eigenen IR mit Branchenunternehmen. In beiden Kategorien „Index“ und „kein Index“ wird diese Vergleichsgruppe am häufigsten gewählt. Vielleicht macht sich hier etwas die Gewohnheit der IR-Manager bemerkbar, in Bezug auf IR-Maßnahmen muss sich ein Vergleich nämlich keinesfalls auf die Branchen-Peers beschränken. Auch andere, von der Größenordnung her vergleichbare Unternehmen können als Maßstab dienen: Investor-Relations-Aktivitäten sind weitestgehend nicht branchenspezifisch.

### Frage 4:

Welche Kriterien sind für Ihr Unternehmen bedeutend beim IR-Vergleich mit ihrer Vergleichsgruppe (Peergroup Benchmarking)?



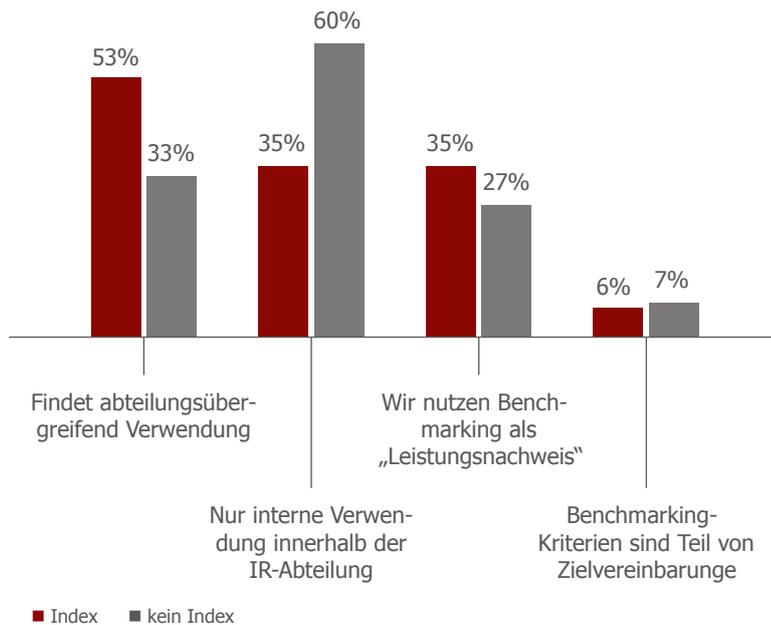
#### Umfang der Coverage Kriterium Nr. 1 bei Index-IR

Den Umfang der Analystencoverage haben IR-Manager der Indexunternehmen als häufigstes Vergleichskriterium auf dem Schirm – bei allen bedenkenwerten Aspekten, die im einleitenden Artikel hierzu erwähnt werden. Bei den Nicht-Index-Werten ist meistgenanntes Kriterium ein qualitativer und/oder quantitativer Vergleich des IR-Angebots. Die Analyse kann hier etwa die Berichterstattung, die Website oder das Angebot an Webcasts und IR-Newslettern umfassen.

## I / 2014 | IR-Benchmarking: Blick über den Gartenzaun

### Frage 5:

Welchen Zwecken dient Ihr Benchmarking?

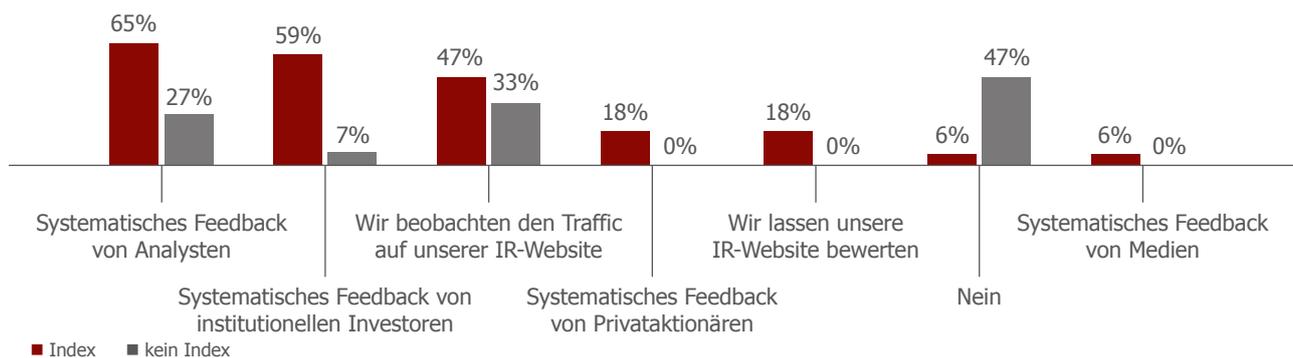


#### Benchmarking – wofür?

Während die Mehrzahl der kleineren Unternehmen angibt, die Ergebnisse des Benchmarkings nur innerhalb der IR-Abteilung zu verwenden, werden sie von fast 90% der teilnehmenden MDAX-Werten bspw. auch mit Vorständen diskutiert. Immerhin jeder dritte (Index) bzw. vierte (kein Index) Panel-Teilnehmer stimmt der Aussage zu, das Benchmarking „als ‚Leistungsnachweis‘ und bei der Positionierung der IR-Abteilung im Unternehmen“ zu nutzen.

### Frage 6:

Lassen Sie Ihre IR-Aktivitäten direkt bewerten?



#### Blick von außen ebenfalls sehr gefragt

Eine Bewertung der eigenen IR-Aktivitäten kann über einen Kriterienvergleich mit anderen Gesellschaften im Wege eines Desk Researchs erfolgen, die Unternehmen können unterschiedliche Stakeholder aber auch direkt um ihre Meinung bitten. Von dieser Möglichkeit machen nahezu alle Index-Unternehmen Gebrauch. Am häufigsten werden Investoren und Analysten um Feedback zur IR-Arbeit gebeten. Auch jedes zweite kleinere Unternehmen lässt sich extern bewerten.

# INVESTOR RELATIONS-PANEL

Eine Befragung von IR-Managern in Deutschland



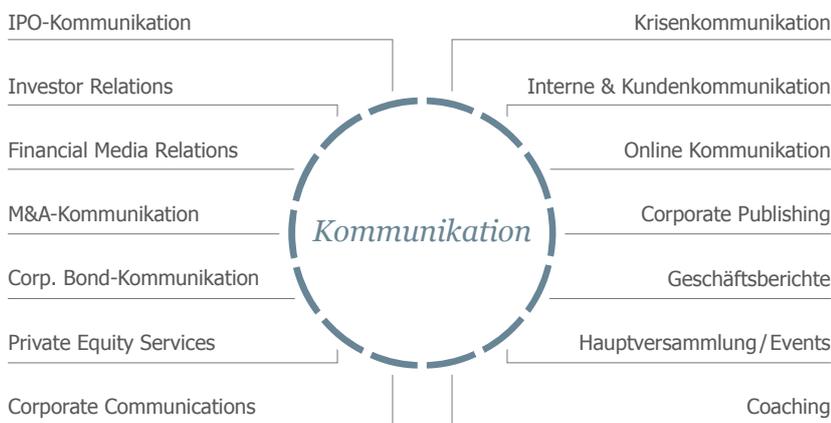
## I / 2014 | IR-Benchmarking: Blick über den Gartenzaun

### cometis AG

#### Profil

Seit dem Jahr 2000 ist die cometis AG als Beratungsunternehmen für Investor Relations und Corporate Communications aktiv. Unser Team von mehr als 25 Mitarbeitern besteht aus Betriebs- und Volkswirten, Journalisten, Wirtschaftsjuristen und Designern. Dabei profitieren unsere überwiegend mittelständischen Kunden von der tiefgreifenden Erfahrung aus mehr als 350 abgeschlossenen Kapitalmarktprojekten. In den vergangenen Jahren haben wir 20 Börsengänge zum Erfolg geführt. Außerdem steuerten wir bei zahlreichen Kapitalerhöhungen und M&A-Transaktionen die Kommunikation unserer Kunden. Somit zählen wir zu den führenden Kommunikationsberatern in diesem Bereich. Unser Leistungsspektrum reicht von der Entwicklung der Kommunikationsstrategien, über die Erstellung von Meldungen, Geschäftsberichten oder Präsentationen bis hin zu Management-Coachings als Vorbereitung auf Gespräche mit Journalisten, Analysten und Investoren. Durch unsere Mitgliedschaft im »Public Relations Global Network« (PRGN), das über 40 inhabergeführte PR- & IR-Beratungen auf allen sechs Kontinenten vereint, bieten wir unsere Dienstleistungen auch auf globaler Ebene an.

#### Beratungskompetenz



#### Ansprechpartner



**Michael Diegelmann**  
Vorstand  
+49 (0) 611 205855-18  
diegelmann@cometis.de



**Henryk Deter**  
Vorstand  
+49 (0) 611 205855-13  
deter@cometis.de



**Ulrich Wiehle**  
Vorstand  
+49 (0) 611 205855-11  
wiehle@cometis.de

#### Impressum

##### Herausgeber

cometis AG  
Unter den Eichen 7  
65195 Wiesbaden  
Tel.: 0611 20 58 55-0  
Fax: 0611 20 58 55-66  
E-Mail: info@cometis.de  
www.cometis.de

##### Erscheinungstermine

Drei bis vier Erscheinungstermine pro Jahr

##### Haftung und Hinweise

Artikel, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann allerdings nicht übernommen werden.

##### Nachdruck

© 2014 cometis AG, Wiesbaden. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der cometis AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf fotomechanischem Wege (Fotokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.