

# Investor Relations in 2012 - Marktausblick und Trends -

## 1. Unsere aktuelle Aktienmarkteinschätzung: Schluss mit dem Pessimismus – auch der IPO-Markt vor Belebung

Wie immer am Jahresanfang wird man überhäuft mit Kommentaren zum Aktienmarkt im Jahr 2012. Ginge es nach diesen Meinungen, erleben wir ein langweiliges Aktienjahr: das erste Halbjahr wird wegen der Eurokrise und des nachlassenden Wachstums schwierig, aber in der zweiten Jahreshälfte kann eine langsame Erholung einsetzen. Und deshalb sollte man in dividenden- und bonitätsstarke Blue Chips investieren.

### **SO kommt es nicht! Der Markt agiert jetzt schon.**

Ja, die Eurokrise wird sicherlich noch viele Diskussionen verursachen und auch manchmal den Markt belasten. Aktuell sieht man jedoch schon, dass selbst ein großer Kapitalschnitt in Griechenland überhaupt kein Thema mehr ist. Die europäischen Banken werden mit Liquidität versorgt, so dass selbst Abschreibungen keine große Belastung mehr sind. Viel wichtiger ist es aber, dass überhaupt etwas passiert. Die Europäer verabschieden Sanierungspakete, die mit Zeitverzug auch greifen werden. Die Dominanz der Schuldenkrise wird deshalb abnehmen.

Ja, das Wachstum in Europa wird im 1. Halbjahr schwächer ausfallen. Aber erstens laufen wir noch gegen eine hohe Basis im Jahr 2011, und zweitens sehen die Chancen im weltweiten Ausland gar nicht so schlecht aus – sogar die USA erholen sich. Außerdem profitiert ganz Europa vom schwächeren Euro und besonders von einer neuen Aufbruchsstimmung, dass mit den harten Schulden Schnitten neue Wachstumschancen eröffnet werden.

Die Anleger, die genügend Liquidität besitzen, haben schon begonnen, ihr Geld in den Aktienmarkt umzuschichten. Die klassischen Lieblinge – „sichere“ Staatsanleihen – verlieren ihre Dominanz, was bei Zinserträgen unter der Inflationsrate kein Wunder ist. Aktien sind liquide Sachanlagen, die Dividenden abwerfen und darüber hinaus noch Kurspotenzial besitzen, und zum anderen bieten sie einen gewissen Schutz gegen höhere Inflationsraten.

**Aus diesen Gründen erwarten wir in den nächsten Wochen eher einen freundlichen Aktienmarkt. Das wird dann auch das IPO-Geschäft ankurbeln.**

Einige große Unternehmen haben ihre Börsengänge schon angekündigt; andere werden folgen. Nach 3 Jahren mit guten BIP-Wachstumsraten ist der Markt bereit für neue Aktiengesellschaften an der Börse. Unternehmen, die auch mit dem Gedanken „Going Public“ spielen, sollten ihre Vorbereitungen beginnen, um jederzeit bereit zu sein.

**Unser Börsenreife-Check** ([www.boersenreif.de](http://www.boersenreif.de)) hilft festzustellen, was noch getan werden muss, um richtig kapitalmarktfähig zu werden.

Die **integrierte IPO-Beratung von IR CONSULT** bringt zusätzlich eine schnelle und professionelle Umsetzung der Verbesserungen und erhöht damit die Realisierungschancen des IPOs beträchtlich ([www.ipo-advisor.de](http://www.ipo-advisor.de)).

## 2. Steigende Anforderungen auch an die Investor Relations

**Transparenz, Offenheit, Risiko und Aktivität** sind die Schlagworte der letzten Jahre, die sich besonders wegen der Banken- und Finanzkrise in den Vordergrund gedrückt haben.

**Dies ist zunehmend auch bei der Finanz-PR sowie bei den Investor Relations zu spüren.** Investoren, Analysten und Banken fordern von den Unternehmen mehr Details und tiefer gehende Informationen, um ihre Investments besser abschätzen zu können.

Darauf muss sich ein Unternehmen, das börsennotiert ist oder Geldgeber sucht, einstellen. **Unser IR-Check ([www.ir-check.eu](http://www.ir-check.eu))** analysiert nicht nur die eigene Investor Relations, sondern vergleicht diese auch mit Peer-Group-Unternehmen und leitet daraus umsetzbare IR-Verbesserungen ab.

## 3. Kooperation mit Israelischer IR-Agentur: Road-Shows in Israel und gleichzeitig auch Zugang zu High-Tech-Unternehmen

Seit Anfang 2012 hat IR CONSULT neben seinen, schon vor Jahren geschlossenen Vereinbarungen mit Unternehmen in Russland, Zypern und indirekt USA/China nun auch eine Kooperation mit der **Israelischen IR-Agentur Financial Access**.

Ziele sind es zum einen das gegenseitige Wissen über die Börsenplätze Frankfurt und Tel Aviv zu fördern, und zum anderen börsennotierten Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, sich vor Investoren in den jeweiligen Ländern zu präsentieren. Aus diesem Grunde ist in diesem Jahr ein „**Israel-Tag**“ in Frankfurt geplant, bei dem sich neben der Börse Tel Aviv auch zahlreiche israelische Unternehmen vorstellen werden, sowie ein „**Germany Day**“ in Israel.

Gleichzeitig kann IR CONSULT nun auch für in Europa börsennotierte Aktiengesellschaften **Termine für Einzelmeetings mit den wichtigsten institutionellen Anlegern in Israel** organisieren. So kann ein Unternehmen z.

Sehr wichtige Hilfemittel bei der Optimierung sind zielgruppengerechte Unternehmensinformationen, eine marktaktuelle Equity Story und aktive Präsenz im Kapitalmarkt. Eine aussagekräftige IR-Website ist dabei schon ein Muss. Besonders für institutionelle Marktteilnehmer (v.a. Analysten und Portfoliomanager) ist ein **Fact-Book** ein ideales Medium, um ein Unternehmen zu beschreiben, Risiken zu relativieren und besonders Chancen zu erläutern. Denn gerade diese werden in den Aktienkursen widerspiegelt.

Mehr Informationen finden sie bei [www.fact-book.de](http://www.fact-book.de)



B. bei einem 2-Tages-Trip 6 bis 10 professionelle Investoren (Fonds, Versicherungen etc.) treffen, ihnen Rede-und-Antwort stehen und von der eigenen Equity Story überzeugen.

Aber diese Kooperation geht sogar noch darüber hinaus: Israel besitzt eine **sehr leistungsfähige High-Tech-Industrie**. Und Financial Access besitzt eine Plattform, der sich schon fast 20 Unternehmen angeschlossen haben. Diese Firmen **suchen Investoren und auch Technologiepartner**, um gemeinsam High-Tech-Produkte zu entwickeln und zu vermarkten. Die angeschlossenen Unternehmen sind vor allem im IT-, Software- und Biotech-Bereich tätig. Also kann IR CONSULT auch Verbindungen zu diesen knüpfen.

**Unternehmen, die Interesse an einer Road-Show in Israel oder an Kontakten zu High-Tech-Firmen haben, wenden sich bitte an uns ([post@ir-consult.de](mailto:post@ir-consult.de)).**



## 4. Wertsteigerung bei Portfoliounternehmen von Beteiligungsgesellschaften

Beteiligungs-, Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen sind immer nur Geldgeber für einen gewissen Zeitraum. Irgendwann steht ein Exit an, um die erreichte Wertsteigerung wieder in Geld zu tauschen. In der Zeit des Investments helfen diese Unternehmen mehr oder weniger stark, den Unternehmenswert der Beteiligung zu steigern, d.h. v.a. Umsatz- und Ergebnis zu verbessern. Gleichzeitig wird die Firma auch - vom Reporting her gesehen - auf den Kapitalmarkt, also auf den Verkauf, vorbereitet.

**Eine zusätzliche Wertsteigerung ist aber möglich, wird aber nur sehr wenig genutzt: die Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Portfoliounternehmens.**

Ein bekanntes Unternehmen oder wenigstens eins mit aktiver Produkt- und Markt-PR erhält automatisch einen Bonus

bei der Wertbestimmung beim Exit. Es ist transparenter und besser einschätzbar für den Kapitalmarkt. Es zeigt ein Management, das für alle möglichen Optionen (M&A, Fusion, Börsengang etc.) offen ist. Unsere Vergleiche von Unternehmenswerten bei Exits unterstreichen dies deutlich.

Dabei ist es ausreichend, 6 bis 12 Monate vor dem geplanten Verkauf eine offene PR zu initiieren und zu „leben“. Sie kann sogar in finanziell überschaubarem Rahmen bleiben, wenn sie sehr zielgruppenoptimiert durchgeführt wird. Ein wenig mehr Input, kann den Output sehr positiv beeinflussen.

Weitere Fragen richten sie bitte an [post@ir-consult.de](mailto:post@ir-consult.de).

## 5. Investor Relations - auch Vor-Ort und interimsmäßig

Öfters ist es uns in der Vergangenheit begegnet, dass eine Aktiengesellschaft aus verschiedenen Gründen für eine gewisse Zeit eine Verstärkung der IR-Abteilung (Sonderprojekte, Spin-Off etc.) oder sogar eine temporäre Übernahme aller IR-Aktivitäten benötigt (z.B. Mutterschutz). Aus strategischen Gründen soll die IR aber unternehmensintern und Vor-Ort bleiben.

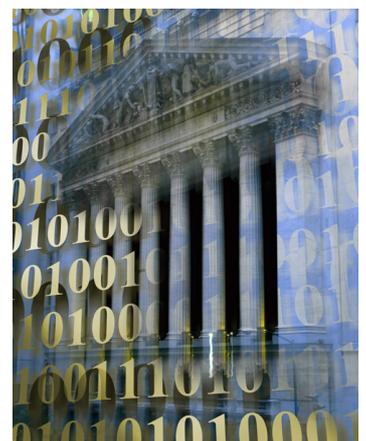
**Dieses kann IR CONSULT nun realisieren.**

Aufbauend auf ein sehr erfahrenes internes Beraterteam, das seit 1994 Unternehmen hilft, eine aktive und fundamentale Investor Relations umzusetzen und zu leben, haben wir auch einige ehemalige IR-Manager oder Analysten anhand, die solche temporären Aufgaben direkt beim Unternehmen übernehmen. Dabei werden sie natürlich von IR CONSULT bei allen Fragen so unterstützt, dass eine schnelle Einarbeitung gewährleistet ist und sehr zügig auch schon erste Erfolge verzeichnet werden können.

**Oberstes Ziel ist es, kein Kontakt- oder Informationsloch im Kapitalmarkt entstehen zu lassen.**

Damit ist auch gewährleistet, dass nicht nur die normale IR-Arbeit fortgeführt wird, sondern auch gleichzeitig Verbesserungen sichtbar werden, die eventuell sogar schon parallel umgesetzt werden können.

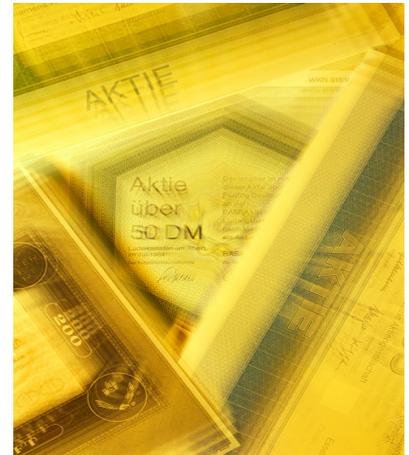
**Gerne beantworten wir ihre Fragen hierzu (Tel: 06002 – 92042).**





## 6. Das fundamentale Leistungsspektrum von IR CONSULT

- a) Aufbau und Pflege eines ausführlichen Fact-Books in deutsch/englisch ([www.fact-book.de](http://www.fact-book.de))
- b) IR-Check mit Fondsanalyse und Investoren-Targeting ([www.ir-check.eu](http://www.ir-check.eu))
- c) Shareholder-Targeting durch Fondsauswertungen ([www.fondsauswertung.de](http://www.fondsauswertung.de))
- d) Aktionärsumfrage (Perception Study) oder Aktionärerhebung
- e) Investors Corner bei Ihrer Hauptversammlung
- f) Internationale Road-Shows, z. B. in Luxemburg, Schweiz und Israel
- g) Kapitalmarktberatung (Kapitalerhöhung, Kapitalbeschaffung, Mezzanine, M&A, Spin-Offs, IPOs)
- h) Peer-Group-Analysen, Unternehmensbewertung, Research usw.
- i) IPO-Beratung ([www.ipo-advisor.de](http://www.ipo-advisor.de) und [www.boersenreif.de](http://www.boersenreif.de))
- j) Unternehmensanleihe ([www.unternehmens-anleihe.de](http://www.unternehmens-anleihe.de))
- k) aktive Investor Relations ([www.ir-consult.de](http://www.ir-consult.de))
- l) Finanz-PR
- m) Optimierung und Pflege der IR-Websites



## Über IR CONSULT ([www.ir-consult.de](http://www.ir-consult.de))

Seit 1994 ist IR CONSULT erfolgreich im Kapitalmarkt tätig. Das sehr erfahrene und zertifizierte (bdvb) IRC-Beraterteam hat in dieser Zeit namhafte Unternehmen aus allen Börsensegmenten bei ca. 50 Investor Relations-Mandaten sowie über 20 IPOs (im Team sogar fast 100) betreut. Die Beratungsschwerpunkte liegen bei Investor- & Creditor Relations, der IPO-Beratung (Eigenkapital sowie Corporate Bonds) sowie bei der unabhängigen Kapitalmarktberatung (M&A, VC, PE). Besonders unser aktiver und fundamentaler IR-Ansatz mit Fact-Book, Equity Story, Präsentationen und Roadshows wird von unseren Mandanten sehr geschätzt. Somit erhöhen wir die Realisierungschancen von Kapitalmarkttransaktionen und beschleunigen die Entscheidungsfindung der Investoren beträchtlich. Darüber hinaus sind wir aktive Mitglieder in der DVFA, beim bdvb sowie bei FINANCIAL-NETWORK.EU und haben zahlreiche internationale Kooperationen (u. a. Russland, Zypern, Israel) gegründet. Unsere Kunden profitieren also vom langjährigen Kapitalmarkt-Know-how, etabliertem Kontaktnetzwerk im In- und Ausland, Top-Referenzen sowie von unseren individuellen und preisfairen Beratungsleistungen.

Alexander Vollet IR CONSULT

Mobil: 0172—688 4341

**IR CONSULT**  
Alexander Vollet

[www.ir-consult.de](http://www.ir-consult.de)  
[post@ir-consult.de](mailto:post@ir-consult.de)  
Tel: +49-(0)6002-92042

Am Kirschenberg 43  
D—61239 Ober-Mörlen  
Mobil: +49-(0)172-688 4341