

«Mittendrin statt nur dabei» – Investor Relations im Wandel

Investor Relations (IR) ist ein vergleichsweise junges Berufsfeld, das jedoch in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung erlebt hat. In Zeiten steigender regulatorischer Anforderungen, schnellerer Kommunikationswege und Veränderungen in Aktionärsstrukturen nehmen Investor Relations Officers (IROs) eine zunehmend erfolgskritische Rolle in Unternehmen ein. Wie weit ist die Professionalisierung des Berufsfelds fortgeschritten und welche Entwicklungen bewegen IROs aktuell insbesondere? Eine Aufarbeitung des wissenschaftlichen Forschungsstands und Einblicke von Michel Gerber, Head Investor Relations & Sustainability bei VAT und Ehrenpräsident des IR clubs, zeigen auf, was das Berufsfeld der IR heute ausmacht.

Die Wachstumsdynamik von Investor Relations

Das Berufsfeld der Investor Relations hat in den letzten Jahren ein kontinuierliches Wachstum erlebt, sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Dieses Wachstum wird von einer fortschreitenden Professionalisierung des Berufs begleitet. Dennoch gibt es immer noch keine einheitlichen Zugangswege, Anforderungsprofile oder Selbst- bzw. Fremdwahrnehmungen in diesem Bereich. Dadurch wird die Institutionalisierung des Berufs enorm erschwert.

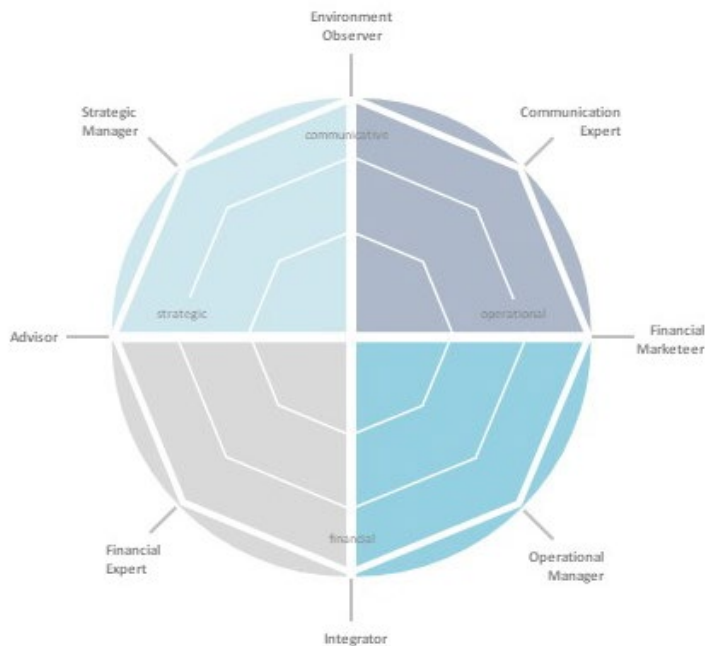
Die weitere Institutionalisierung und Professionalisierung sind jedoch entscheidend, um die interne Positionierung der IR-Abteilung in Unternehmen zu stärken, qualifizierten Nachwuchs zu rekrutieren und die Funktionalität dieser zunehmend erfolgskritischen Funktion sicherzustellen.

Auch die Forschung beschäftigt sich bisher nur lückenhaft mit IROs und ihren Berufsprofilen: Rollen, die IROs in ihrer täglichen Arbeit wahrnehmen, fanden bislang kaum Behandlung. Die Forschung zu IR-Rollen bietet dem Berufsfeld aber die Möglichkeit zur Selbstreflexion, und auch zur Offenbarung von sowohl individuellen als auch kollektiven Weiterentwicklungspotenzialen. Sie trägt damit zur Professionalisierung und Institutionalisierung des Berufsfeldes bei.

Der Weg zur Institutionalisierung: Das Investor Relations Officer Roles Grid

Um diese Forschungslücke zumindest teilweise zu schliessen und um die Frage zu beantworten, wie sich aus den Aktivitäten und Aufgaben von IROs ein Rollenmodell ableiten lässt, wurden IROs in einer umfassenden [Studie in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Investor Relations Verband](#) gezielt untersucht. Das auf Grundlage dieser Daten entwickelte Investor Relations Officer Roles Grid bildet die im deutschsprachigen Berufsfeld institutionalisierten Rollen von IROs ab: Es teilt das Berufsfeld in vier Hauptrollen auf, die sich aus den Dimensionen strategisch/operativ und kommunikativ/finanzbezogen ergeben. Insgesamt wurden acht verschiedene Rollen identifiziert, die IROs je nach Bedarf und Kompetenzen übernehmen können.

Die acht Rollen von Investor Relations Officers



Communication Expert: Diese operative, kommunikative Rolle beinhaltet die dialogische Kommunikation mit Stakeholdern sowie die Umsetzung strategischer Entscheidungen in kommunikative Massnahmen. Die Schlüsselqualifikationen hierfür sind kommunikativer Natur, da diese Rolle auf der kommunikativen Seite des Modells angesiedelt ist.

Financial Marketeer: Die Rolle des Financial Marketeers konzentriert sich darauf, strategische Unternehmensentscheidungen über verschiedene Kanäle als leicht verständliche Botschaften zu verbreiten. Ziel ist die Steigerung des Aktienkurses und die Sicherstellung eines guten Unternehmensrufs.

Operational Manager: Der Operational Manager übernimmt operative Managementtätigkeiten innerhalb der IR-Abteilung und benötigt ein Verständnis für Finanzthemen und Bewertungsmodelle. Zu den Aufgaben gehören die Erstellung des Geschäftsberichts und die Organisation von Roadshows.

Integrator: Diese Rolle koordiniert die Zusammenarbeit zwischen der IR-Abteilung und anderen Abteilungen im Unternehmen. Sie sorgt dafür, dass alle Abteilungen ihre Aufgaben im Hinblick auf IR verstehen und erfüllen. Eine IRO als Integrator trägt zur institutionellen Unabhängigkeit der IR-Abteilung bei.

Financial Expert: Der Financial Expert ist eine strategische, finanzbezogene Rolle. Diese Person pflegt enge Beziehungen zu Analysten und Investoren, um deren Informationsbedarf zu erfüllen. Ein tiefes Verständnis des Kapitalmarktes ist hierbei entscheidend.

Advisor: In der Rolle des Advisors berät ein IRO das Top-Management bezüglich möglicher Risiken und strategischer Entscheidungen aus Kapitalmarktperspektive. Die Beratung erfolgt sowohl aus kommunikativer Sicht als auch hinsichtlich der Anforderungen des Kapitalmarktes.

Strategic Manager: Der Strategic Manager ist für die strategische Steuerung der IR-Abteilung verantwortlich und plant IR-Aktivitäten und -Strategien. Diese Rolle erfordert Kenntnisse über Managementkonzepte und Führungskompetenzen.

Environment Observer: Die Rolle des Environment Observers beinhaltet die Beobachtung des Wettbewerbs und anderer Kapitalmarktakteure sowie die Analyse von Umweltveränderungen. Eine IRO als Environment Observer trägt dazu bei, innovative Technologien in die IR-Praxis zu integrieren.

«Vom Durchlauferhitzer zur Karrieremöglichkeit» – IR in der Praxis

Ein Rollenmodell ist für die Professionalisierung des Berufsfelds nur ausschlaggebend, wenn es die Praxis auch adäquat abbildet. Laut Michel Gerber, Head Investor Relations & Sustainability bei VAT und Ehrenpräsident des IR clubs, lassen sich die wissenschaftlich hergeleiteten Rollen im heutigen Berufsfeld wiederfinden. Allerdings verändert sich die individuelle Rollenerfüllung im Laufe der Karriere: «In eine Rolle wie die des *Advisors* muss man erst wachsen. Ein *Communication Expert* muss ein IRO hingegen von Anfang an sein.» Je weiter fortgeschritten die Karriere eines IROs ist, desto stärker wird ihm oder ihr eine Beratungsfunktion sowohl der Geschäftsleitung, allenfalls auch des Verwaltungsrates zu teil. Um den internen Stakeholdern beratend zur Seite stehen zu können, ist die Beobachtung der internen und externen Unternehmensumwelt, wie es der *Environment Observer* tut, unverzichtbar. Das ist eine Aufgabe, die auch jüngere IROs wahrnehmen und so im Laufe der Karriere schulen können, so Michel Gerber.

«Die Rolle der IROs ist eine der aufregendsten Positionen in einem Unternehmen – mittendrin statt nur dabei»

Michel Gerber, Head Investor Relations & Sustainability bei VAT und Ehrenpräsident des IR clubs

Zunehmend wichtiger wird die Rolle des *Financial Experts*: «Die Financial Community hat heute sophisticatedere Bedürfnisse als dies früher der Fall war. IROs müssen deshalb das ganze Unternehmen in der Tiefe kennen, um Analysten und Investorinnen die passenden Antworten liefern zu können.» Um den Informationsfluss optimal zu gestalten, ist darüber hinaus das Wirken von IROs als *Integrator*

zentral. Ein weitreichendes Netzwerk innerhalb des Unternehmens liefert IROs die nötigen Einblicke, die dem Netzwerk ausserhalb des Unternehmens zielgruppengerecht geliefert werden können. «Mittendrin statt nur dabei», lautet Michel Gerbers Fazit zum IR-Beruf: Durch das vielseitige Berufsprofil sind IROs typischerweise mit einer Vielzahl von internen und externen Stakeholdern verzahnt und so unverzichtbarer Teil verschiedener Prozesse und Unternehmensaktivitäten.

Insgesamt hat sich das Berufsfeld in den letzten Jahren stark entwickelt, so Michel Gerber. Nicht zuletzt die Covid-Pandemie hat den Modus Operandi verändert: Die Akzeptanz virtueller Formate wurde erhöht, audiovisuelle Inhalte werden stärker geschätzt und ESG-Themen wie Nachhaltigkeitsberichte und entsprechende Regulatorien sind in den Fokus gerückt. Dies stellt zusätzliche Anforderungen an IROs: «Der IR-Beruf hat sich vom Durchlauferhitzer zur Karrieremöglichkeit entwickelt», fasst Michel Gerber zusammen. Die Spezialisierung innerhalb des Berufsfelds wird aufgrund der gesteigerten Anforderungen in Zukunft weiter zunehmen, sodass IROs seltener alle Ausprägungen des Rollenmodells ausüben werden müssen. Je nach unternehmensspezifischen Bedürfnissen werden IROs mit einem bestimmten Ausbildungs- oder Erfahrungshintergrund rekrutiert, sodass zunehmend diversere Teams entstehen. Darüber hinaus werden verstärkt Expertinnen und Experten bei Bedarf gezielt hinzugezogen werden. So ist es dem IR-Team als Ganzes möglich, alle nötigen Rollen jederzeit abzudecken.

Licence to operate durch erfolgreiche IR

Insgesamt ist das Berufsfeld der Investor Relations heute vielfältiger und bedeutender denn je, und die verschiedenen Rollen von IROs tragen massgeblich zu seinem Erfolg bei. Die Weiterentwicklung und Institutionalisierung dieses Berufsfelds sind für Unternehmen entscheidend, um ihre «licence to operate» aufrechtzuerhalten und die Bedürfnisse der Kapitalmarktakteure zu erfüllen.