

Medienmitteilung

Aktionärsstruktur bestimmt Investor Relations

Zürich, 8. August 2003. Eine von The Investor Relations Firm AG (IR Firm) herausgegebene Studie zu Investor Relations bei Schweizer Unternehmen zeigt: Die Aktionärsstruktur ist für Investor Relations bestimmend. Bei den Kommunikationsinstrumenten rangiert der persönliche Kontakt zu den Investoren nach wie vor an erster Stelle. Diese Erkenntnisse basieren auf einer bei 44 der grössten Schweizer Unternehmen im Mai und Juni 2003 durchgeführten Befragung zur Führung und Bewertung ihrer Investor Relations.

Um aktuelle Fakten und Trends zu Investor Relations bei Schweizer Unternehmen zu ermitteln, hat IR Firm im Mai und Juni dieses Jahres eine Umfrage bei den Investor-Relations-Verantwortlichen der 100 grössten börsenkotierten Schweizer Unternehmen initiiert. 44 Unternehmen haben an der Befragung teilgenommen. Die Auswertung der Antworten liegt nun vor.

Unternehmensstrategie ist wichtigster Werttreiber

Über eine Frage streiten sich die Experten seit langem: Welchen messbaren Nutzen bringen Investor Relations? Tragen sie zur Kapitalkostensenkung bei? Reduzieren sie die Volatilität des Aktienkurses? Bei einer Frage sind sich die Unternehmen einig: Der Nutzen der Investor Relations übersteigt die Kosten. Weniger einheitlich ist die Ansicht, welches denn der quantifizierbare Nutzen der Investor Relations sei. Nach Ansicht der Schweizer Unternehmen führen Investor Relations am ehesten zu einer fairen Bewertung. Überzeugt sind die Schweizer Investor-Relations-Officer dagegen wenn es um die Bestimmung der Strategie als wichtigsten Werttreiber des Unternehmens geht.

Je mehr institutionelle Anleger, desto höher der Stellenwert der IR

Der Stellenwert von Investor Relations ist in den vergangenen fünf Jahren markant angestiegen. Die Analyse zeigt, dass er bei Unternehmen mit hohem Prozentanteil an institutionellen Anlegern höher als bei denjenigen Gesellschaften mit einem grösseren Bestand an Kleinanlegern ist. Der höhere Stellenwert der Investor Relations spiegelt sich im hohen Engagement des Top-Managements für Investor-Relations-Aktivitäten. Im direkten Vergleich zu SPI-Unternehmen engagiert sich derweil das Top-Management von SMI-Konzernen tendenziell sehr selektiv. Die generell gestiegene Spezialisierung der Investor Relations wird auch dadurch dokumentiert, dass sie nur noch in seltenen Fällen in die Corporate Communication integriert sind.

THE
INVESTOR RELATIONS
FIRM AG

Martin Meier-Pfister
Anja Stubenrauch

Rämistrasse 4, Postfach
CH-8024 Zürich
Phone +41 43 244 81 44
Fax +41 43 244 81 45

info@irfirm.biz
www.irfirm.biz

Trotz dem internen Bedeutungsgewinn blieb bei Unternehmen beider Segmente das Budget der letzten zwei Jahre für Investor Relations im Durchschnitt praktisch unverändert. Dies lässt den Schluss zu, dass Budgets für Investor Relations an unternehmensspezifische Ereignisse gekoppelt waren und nicht auf Veränderungen des Stellenwerts zurückzuführen sind.

Der persönliche Kontakt bleibt das wichtigste Instrument

Das wichtigste Instrument bleibt der kontinuierliche persönliche Kontakt zu den Investoren. Daneben bilden Road Shows bei SMI-Unternehmen das zweitwichtigste Instrument, bei SPI-Unternehmen ist es der Geschäftsbericht. Unternehmen mit einem hohen Anteil an institutionellen Investoren schätzen auch das Internet als überdurchschnittlich effektiv ein. Ein Blick auf die einzelnen Branchen zeigt, dass Unterschiede in einzelnen Instrumenten der Kontaktpflege zur Finanzgemeinde bestehen. Während es für die dienstleistungsorientierte Finanzbranche aus nachvollziehbaren Gründen wenig Sinn macht, Betriebsbesuche durchzuführen, drängt sich diese Massnahme für produktorientierte Industriekonzerne auf. Dagegen geniessen Investorentage bei Banken und Versicherungen einen hohen Stellenwert.

Deutliche Unterschiede zwischen SMI-Unternehmen und Small- & Midcaps

Investor Relations haben sich in der Schweiz etabliert, und die allermeisten Schweizer Unternehmen führen heute eine Stelle, die sich mit Investor Relations beschäftigt. Die Studie zeigt jedoch, dass zwischen den im Swiss Market Index (SMI) an der SWX Swiss Exchange kotierten Unternehmen und den Small- & Midcaps zum Teil beachtliche Differenzen in den Investor Relations existieren.

Zusammensetzung der beteiligten Unternehmen

Total beteiligten sich 44 der an der Marktkapitalisierung gemessen 100 grössten Schweizer Unternehmen an der Studie. Von den 44 Unternehmen werden 14 im Swiss Market Index (SMI) geführt; die übrigen 30 sind im Swiss Performance Index (SPI) vertreten. 17 Unternehmen zählen zum Finanzsektor, 27 gehören unterschiedlichen Industrien an. 18 Unternehmen geben an, dass ihre Aktien zu mehr als 50 Prozent von institutionellen Investoren gehalten werden. Die Untersuchung deckt 38 Prozent der Marktkapitalisierung aller im SPI vertretenen Unternehmen ab.

Die Studie zu Investor Relations bei Schweizer Unternehmen umfasst 22 Seiten und ist mit Grafiken illustriert. Sie ist in Deutsch und in Englisch verfügbar und kann bezogen werden bei info@irfirm.biz.

Für weitere Auskünfte:

Jan Gregor, The Investor Relations Firm AG,
Tel. +41 43 244 81 54, jan.gregor@irfirm.biz

Kurzprofil IR Firm

IR Firm unterstützt vorab börsennotierte Gesellschaften bei der Konzeption und Umsetzung ihrer Kommunikation mit Aktionären und der Financial Community. IR Firm betreut Unternehmen in der kontinuierlichen Investor Relations und bei Kapitalmarkttransaktionen wie Börsengängen und Mergers & Acquisitions. Sie führt auch Investorenurfragen und Targeting-Analysen durch. IR Firm ist Marktführer in der Schweiz. Sie arbeitet mit internationalen Partnerfirmen zusammen. Weitere Informationen auf www.irfirm.biz