

# Seminar zu Finanzmarktkommunikation IR in Österreich

*Eine aktuelle Studie des CIRA (Cercle Investor Relations Austria) zeigt den Stand der Investor Relations in Österreich bei KMUs und großen Unternehmen.*

So ist bei Unternehmen unter 500 Mio€ Marktkapitalisierung (Small Caps) Investor Relations oft eine One-Person-Show mit einem Budget von unter 500.000 €; Schwerpunkt der Arbeit liegt in der Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben, vor allem bei der Erstellung der Jahresberichts und der Organisation der Hauptversammlung. Zudem ist IR eng mit PR verbunden, was zu einer Kompetenzüberlappung z. B. bei der Krisenkommunikation führt.

Bei Large Caps (Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von über 5 Mrd€) hat die IR-Abteilung bereits bis zu sieben Mitarbeiter und ist klar von der PR getrennt. Mit einem Budget von bis zu 1,5 Mio€ werden zahlreiche Aufgaben übernommen, die beispielsweise auch die Begleitung von M&A-Aktivitäten, die interne Kommunikation und die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten umfassen. Neben den vorgeschriebenen Geschäfts- und Quartalsberichten wird viel in die Erstellung moderner und interaktiver Webapplikationen investiert, die ein zukünftiges Entwicklungspotential darstellen. Im Bereich der mündlichen und persönlichen Präsentation veranstalten große Unternehmen mindestens einmal im Jahr einen „Investor/Capital Markets Day“, z. T. auch im Ausland.

Große Unternehmen haben auch die Möglichkeit, raffiniertere Instrumente der IR einzusetzen. Dazu zählen vor allem das Investor Targeting durch Shareholder IDs und die Steuerung der Analystenerwartung durch Guidance. Durch Shareholder IDs werden alle oder zumindest die wich-

tigsten Aktionäre durch externe Dienstleister identifiziert, um dem Unternehmen eine genaue Analyse der Zusammensetzung seiner Eigentümer zu ermöglichen. Aus dem Verhältnis institutioneller und privater Aktionäre, aus der Behaltedauer der Aktien oder aus der Analyse der regionalen Herkunft können entscheidende Informationen für die Kommunikationspolitik und die Vorbereitung von Konferenzen und Berichten gewonnen werden. Analyst Guidance ist ein Begriff, der die heikle Kommunikationsaufgabe der IR besonders gut auf den Punkt bringt. Analysten wollen natürlich möglichst genaue Informationen über die zukünftige Unternehmensentwicklung; zugleich begibt sich das Unternehmen auf rechtlich sehr dünnes Eis, wenn veröffentlichte Prognosen von Ergebnissen später nicht genau eingehalten werden. Der Begriff „Guidance“ stellt also eine Informationsform dar, die zwar einen Ausblick gibt, aber keinesfalls als Erwartung oder gar Prognose verstanden werden darf. Um Missverständnisse zu vermeiden stehen alle Informationen eines Guidance Calls unter einschränkenden „Safe Harbour“-Bestimmungen, die ausführlich darlegen, dass überraschenderweise auch das beste Investor Relations leider nicht in die Zukunft schauen kann.

## **Praxisseminar**

„Investor Relations - Wirksame Strategien und Instrumente der Finanzmarktkommunikation“, **29. - 30. Juni 2011**, Österreichisches Controller-Institut.

*red.*

[www.oeci.at](http://www.oeci.at)