

2023
Q1

IR - SPOTLIGHT

INVESTOR RELATIONS

Small- & MicroCap IR
Capital Market-Regulation
IR Insight
IR-Events

DR
DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

www.dr-reuter.eu
CONSULTING AGENCY FOR INVESTOR RELATIONS

OUR IR-SERVICES





CONTENT

SMALL- & MICROCAP IR

ARTICLE: Der Verantwortungsbereich der IR wächst & wächst The area of responsibility is growing & growing.....	5
ARTICLE: Micro- & SmallCap IR: Ein Tanz auf dem Drahtseil? Micro- & SmallCap IR: A dance on the tightrope?.....	14
NEWS: Small- & MicroCap IR-News	21

REGULATION

ARTICLE: Alptraum Regulierung? Nightmare Regulation?.....	23
ARTICLE: Kapitalmarkt-Compliance Capital Market-Compliance.....	29
NEWS: Regulation-News	36



IR INSIGHT

ARTICLE: Smarter IR-Instrumenten-Mix Smart IR instrument mix.....	37
ARTICLE: Influencer werden Zielgruppe der IR-Arbeit Influencer become the target group of IR work	45
NEWS: IR Insight	56

EVENTS & IMPRINT

EVENTS:	57
IMPRINT:	58



DER VERANTWORTUNGSBEREICH DER IR WÄCHST & WÄCHST

THE AREA OF RESPONSIBILITY IS GROWING & GROWING

Die Geschichte der Investor Relations blickt auf eine inzwischen 66-jährige Geschichte zurück. Datiert wird der Ursprung auf das Jahr 1953. In diesem Jahr legte das US-Unternehmen General Electric ein Kommunikationsprogramm auf, welches sich speziell auf private Investoren ausrichtete. Sein Name: Investor Relations (IR).

Seit dieser Zeit hat sich viel getan im Verantwortungsbereich der IR. Die Kommunikation mit privaten Investoren bildet heute nur noch einen kleinen Bestandteil der täglichen Arbeit. Ob Hauptversammlungen, Analystenkonferenzen, Geschäftsberichte, Roadshows, Investorenpräsentationen, Auswertung von Analystenberichten & Finanzmarktdaten oder auch das Thema Credit Rating.

The history of Investor Relations can look back on a 66-year history. Its origins date back to 1953, the year in which the US company General Electric launched a communications program aimed specifically at private investors. Its name: Investor Relations (IR).

Since then, a lot has happened in the area of responsibility. Today, communication with private investors is only a small part of our daily work. Whether annual general meetings, analysts' conferences, annual reports, roadshows, investor presentations, analysis of analysts' reports & financial market data or the subject of credit rating.

Investor relations today is no longer a purely outward-looking activity, but

Investor Relations heute keine ausschließlich nach außen gerichtete Tätigkeit mehr sondern orientiert sich zusätzlich in das Unternehmen hinein: So müssen Entscheidungsvorlagen für den Vorstand vorbereitet oder die Kommunikation mit dem Aufsichtsrat gepflegt werden. Vorstand und Aufsichtsrat werden geschult und informiert darüber, wie Investoren & Analysten das Unternehmen sowie das Management wahrnehmen. Es werden Beiträge für die Unternehmenszeitschrift verfasst mit dem Ziel, den Unternehmenskollegen ein größeres Verständnis für das Thema IR nahezubringen.

Als wenn diese Erweiterungen des Verantwortungsbereiches der IR noch

is also oriented towards the company: decision papers must be prepared for the Management Board and communication with the Supervisory Board must be maintained. The Executive Board and Supervisory Board are trained and informed about how investors and analysts perceive the company and its management. Contributions are written for the company magazine with the aim of giving the company's colleagues a greater understanding of the subject of IR.

As if these extensions of the area of responsibility of the IR were not yet sufficient: In particular, the area of regulation has significantly expanded the IR area of responsibility through



nicht ausreichen würden: Besonders der Bereich Regulation hat durch immer strengere Vorschriften den IR-Verantwortungsbereich deutlich erweitert: Adhoc-Meldungen, Directors Dealing, Stimmrechtsmeldungen, Vorabbekanntmachungen. Die Anforderungen und Anspruchsgruppen werden immer mehr: Der Gesetzgeber, die Börsen, Corporate Governance Kodex. So kommen viele Unternehmen heute kaum noch um eine Kapitalmarkt-Compliance herum, um sicherzustellen, dass die zahlreichen Regeln auch wirklich eingehalten werden, Mitarbeiter ausreichend geschult und Kollegen aufklären werden. Dies beinhaltet auch

ever stricter regulations: ad hoc announcements, directors' dealings, voting rights announcements, advance announcements: The requirements and stakeholder groups are becoming more and more numerous: the legislator, the stock exchanges, the Corporate Governance Code. Many companies today can hardly avoid capital market compliance in order to ensure that the numerous rules are actually observed, that employees are adequately trained and that colleagues are informed. This also includes appropriate controls to prevent misconduct by employees with regard to capital market rules.

geeignete Kontrollen, ein Fehlverhalten von Mitarbeitern in Bezug auf Kapitalmarktregeln zu unterbinden.

Als sei all dies noch nicht genug, rollen weitere Themen auf die IR zu: Shareholder Activism, die Auswirkungen von MiFID II & Corporate Access, ESG, passive Investing, weitere Ausdehnung der Regulationen:

Shareholder Activism: Hier setzen Aktionäre, die über einen erheblichen Anteil an Stimmrechte verfügen, das Management eines Unternehmens durch massive Forderungen unter Druck. Solche Forderungen können bis zur Absetzung von Vorständen oder Aufsichtsratsmitgliedern gehen. IROs kommt in diesem Zusammenhang häufig die Aufgabe zu, Investoren & Medien sowie deren Anfragen genauestens zu analysieren und an Vorstand & Aufsichtsrat zu melden. „Influencer“ sind zu monitoren, Medienkontakte zu pflegen, damit Aktivisten sich den Medien schlechter für

As if all this were not enough, further issues are rolling towards IR: shareholder activism, the effects of MiFID II & Corporate Access, ESG, passive investing, further expansion of regulations:

Shareholder Activism: Here, shareholders with a substantial share of voting rights put the management of a company under pressure through massive demands. Such claims can go as far as the dismissal of members of the Management Board or Supervisory Board. In this context, IROs often have the task of analysing investors & media and their inquiries in detail and reporting them to the Management Board & Supervisory Board. "Influencers" have to be monitored, media contacts have to be cultivated so that activists can use the media less effectively for their purposes. The news situation on potentially risky topics must be reviewed and changes in the shareholder base must be monitored regularly.

ihre Zwecke bedienen können. Die Nachrichtenlage über mögliche risikante Themen ist zu prüfen und die Veränderungen in der Aktionärsbasis müssen regelmäßig überwacht werden.

MiFID II & Corporate Access: Nachdem durch MiFID II bei immer mehr Unternehmen die Anzahl des Sell-Side-Research, Roadshows, organisiert durch die Sell-Side sowie entsprechende Konferenzeinladungen immer weiter zurückgeht, müssen die IR-Abteilungen selbst ein Investor Targeting vornehmen. Das heißt: Roadshows selbst organisieren und den direkten Austausch mit den Investoren suchen.

MiFID II & Corporate Access: As MiFID II reduces the number of sell-side research, roadshows, organized by the sell-side and corresponding conference invitations for more and more companies, the IR departments themselves have to carry out investor targeting. This means organising roadshows themselves and seeking direct exchange with investors.

ESG: „*Ethical pressures boost ESG funds*“, was the title the Financial Times gave to the latest developments in the field of sustainable investments. And these funds are invested more & more in companies according to sustainable criteria. This leads to a further expansion of IR work: sustainability reports, sustainability roadshows, questionnaires from



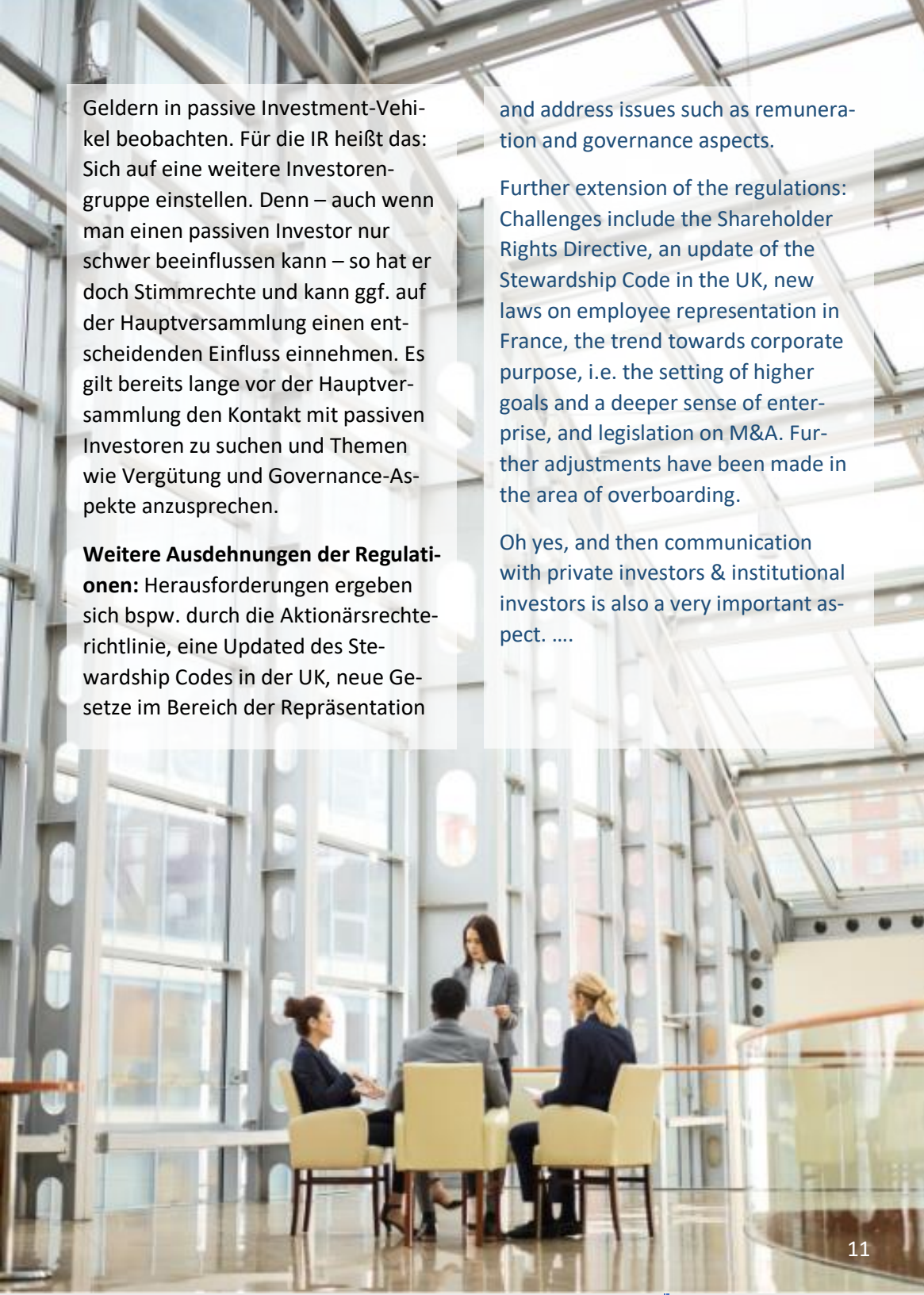
ESG: „*Ethical pressures boost ESG funds*“, so titulierte die Financial Times die Entwicklungen im Bereich der nachhaltigen Investments. Und diese Gelder werden mehr & mehr nach nachhaltigen Kriterien in Unternehmen investiert. Das führt zu einer weiteren Ausdehnung der IR-Arbeit: Nachhaltigkeitsreporte, Nachhaltigkeitsroadshows, Fragebögen von Rating-Agenturen, Engagement-Investoren, die ‚ihre Sicht der Nachhaltigkeit‘ bei den Unternehmen durchsetzen wollen.

Passive Investing: Passive Investments steigen immer weiter an. So konnte man in den vergangenen 10 Jahren unglaublich hohe Zuflüsse von

rating agencies, commitment investors who want to assert 'their view of sustainability' among companies.

Passive Investing: Passive investments continue to rise. In the past 10 years, for example, unbelievably high inflows of funds into passive investment vehicles have been observed. For IR, this means preparing for another group of investors. Because - even if it is difficult to influence a passive investor - he still has voting rights and can possibly exert a decisive influence at the Annual General Meeting. Long before the Annual General Meeting, it is important to seek contact with passive investors





Geldern in passive Investment-Vehikel beobachten. Für die IR heißt das: Sich auf eine weitere Investorengruppe einstellen. Denn – auch wenn man einen passiven Investor nur schwer beeinflussen kann – so hat er doch Stimmrechte und kann ggf. auf der Hauptversammlung einen entscheidenden Einfluss einnehmen. Es gilt bereits lange vor der Hauptversammlung den Kontakt mit passiven Investoren zu suchen und Themen wie Vergütung und Governance-Aspekte anzusprechen.

Weitere Ausdehnungen der Regulationen: Herausforderungen ergeben sich bspw. durch die Aktionärsrichtlinie, eine Updated des Stewardship Codes in der UK, neue Gesetze im Bereich der Repräsentation

and address issues such as remuneration and governance aspects.

Further extension of the regulations: Challenges include the Shareholder Rights Directive, an update of the Stewardship Code in the UK, new laws on employee representation in France, the trend towards corporate purpose, i.e. the setting of higher goals and a deeper sense of enterprise, and legislation on M&A. Further adjustments have been made in the area of overboarding.

Oh yes, and then communication with private investors & institutional investors is also a very important aspect.



von Mitarbeitern in Frankreich, der Trend zu Corporate Purpose – also das Festlegen von höheren Zielen und einem tieferen Unternehmenssinn sowie Gesetzgebungen im Bereich M&A. Weitere Angleichungen gibt es im Bereich des Overboarding.

Ach ja, und dann ist ja auch die Kommunikation mit Privatinvestoren & Institutionellen Investoren

HOW TO GET MORE SHAREHOLDERS MORE TRADING VALUE?

MORE INFO

www.dr-reuter.eu



MICRO- & SMALL-CAP IR – EIN TANZ AUF DEM DRAHTSEIL?

Micro- und Small-Cap-Unternehmen sind die größten Player am Kapitalmarkt. Zumindest zahlenmäßig. Dennoch: Die IR der Micro- und Small-Caps muss sich sehr viel mehr um Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt bemühen als ihre Mid- und Large Cap-Konkurrenten.

Daher unterscheiden sich auch die IR von Micro- und Small-Caps von jenen von größeren Unternehmen. Und – obwohl Micro- und Small-Cap-Unternehmen über sehr viel geringere

MICRO - & SMALL - CAP IR - A DANCE ON THE TIGHTROPE?

Micro and small-cap companies are the biggest players on the capital market. At least in terms of numbers. Nevertheless: The IR of micro and small caps must pay much more attention to the capital market than their mid and large cap competitors.

Therefore, the IR of micro and small caps also differs from that of larger companies. And - although micro and small cap companies have much less manpower and financial resources than larger companies, they



Manpower sowie finanzielle Ressourcen verfügen als die größeren Unternehmen, haben sie dennoch denselben regulatorischen Verpflichtungen nachzukommen: Jahresbericht, Halbjahresbericht, Hauptversammlung, Analystenkonferenz, Adhoc-, Directors Dealing- und Stimmrechtsmeldungen, Insiderlisten, .. Wenn das alles von einer Person, die gleichzeitig auch für Corporate Communication und PR verantwortlich ist, bewältigt werden muss, dann bleibt keine Zeit für weitere Themen. Denn so zeigt es eine Studie des IR-Magazins: In Small-Cap-Unternehmen sind IR-Verantwortliche des Weiteren für die Corporate Strategy, PR oder auch Corporate Communication verantwortlich. Nur jeder 3. IR-Verantwortliche eines Small-Cap-Unternehmens ist ausschließlich für den Bereich Investor Relations zuständig.

Kein Wunder also, dass viele kleine Unternehmen unter Investor Relations vor allem die Erfüllung regulatorischer Verpflichtungen verstehen.

Eine Auswertung der Sanktionspraxis der Bafin und FMA im Zeitraum Juni 2021 – Dezember 2022 hat gezeigt, dass vor allem die Kleinen – also die

still have to comply with the same regulatory obligations: Annual report, half year report, annual general meeting, analyst conference, ad hoc, directors dealings, voting rights, insider lists... When all this has to be handled by one person who is also responsible for corporate communication and PR, there is no time for other issues. A study by IR magazine shows that in small-cap companies, IR officers are also responsible for corporate strategy, PR and corporate communication. Only every 3rd IR officer of a small-cap company is exclusively responsible for investor relations.

It is therefore no wonder that many small companies understand investor relations primarily as the fulfilment of regulatory obligations. There is hardly any time for investor relations, road shows and conferences. And it is no wonder that the CEO of small companies is often involved in IR.



Small-Caps, Micro-Caps und Nano-Caps von den Sanktionen der Aufsichtsbehörden betroffen sind. Mehr als 40% der Unternehmen auf der Sanktionsliste der BaFin waren Nano-Caps (Marktkapitalisierung unter 10 Mio. €). Über 75% der Unternehmen, die sanktioniert wurden, hatten eine Marktkapitalisierung von unter 200 Mio. €. Die Ursache? Meist sind es fehlende zeitliche und personelle Kapazitäten bei den kleinen Playern. Für die Investorenpflege, Roadshows und Konferenzen bleibt kaum Zeit. Und kein Wunder, dass bei den kleinen

How can micro- and small-cap companies nevertheless succeed in meeting more than just the regulatory obligations with limited effort?

TOPIC FINANCIAL PRESS

Getting into the financial press is difficult for small and micro caps. It is more realistic to be mentioned in a section of a bigger story. This is where those reporters have to be found who write on a larger topic. More realistic nowadays for small companies: writing smaller stories regularly or having them written and placing the equity story on the

Unternehmen der CEO häufiger mit in die IR involviert ist.

Wie kann es für Micro- und Small-Cap-Unternehmen dennoch gelingen, mit begrenztem Aufwand, mehr als nur den regulatorischen Verpflichtungen nachzukommen?

THEMA FINANZPRESSE

In die Finanzpresse zu kommen, ist für Small- und Micro-Cap schwierig. Realistischer ist es, im Rahmen einer größeren Story in einem Abschnitt erwähnt zu werden. Hier müssen jene Reporter gefunden werden, die zu einem größeren Thema schreiben. Realistischer in der heutigen Zeit für kleine Unternehmen: regelmäßig kleinere Stories schreiben oder schreiben lassen und über spezialisierte Finanzpresseverteiler die Equity-Story auf den zahlreichen Finanzpresseportalen zu platzieren. Wie kommt man an solche Finanzpresseverteiler, wenn dieser bisher nicht vorliegt? Es gibt eine Reihe von Presseverteiler, die genutzt werden können. Bspw. der Presseverteiler von Zimpel.

numerous financial press portals via specialised financial press distributors.

TOPIC ANALYST COVERAGE

Since MiFID II, the issue of analyst coverage for micro and small caps has become even more difficult. Only a few brokers cover micro-cap companies with a market capitalisation of less than US\$ 100 million. Small-cap companies could have a little more luck here. For many micro-cap companies, the only way out is through independent research providers. Small-cap companies could try to contact specialised sector brokers or brokers with a specialisation in small-cap and build up a targeted broker relationship.



**HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?**

LEARN NOW

THEMA ANALYSTEN-COVERAGE

Seit MiFID II ist das Thema Analysten-Coverage für Micro- und Small-Cap nochmals schwieriger geworden.

Nur wenige Broker covern Micro-Cap-Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von unter 100 Mio. US\$. Small-Cap-Unternehmen könnten hier schon etwas mehr Glück haben. Für viele Micro-Cap-Unternehmen bleibt aber nur der Weg über unabhängige Researchanbieter. Small-Cap-Unternehmen könnten versuchen, sich an spezialisierte Sektor Broker oder Broker mit einer Spezialisierung auf Small-Cap zu wenden und eine gezielte Broker-Relationship aufzubauen.

Getting institutional investors into the share register is particularly difficult for micro-caps and also poses a challenge for small-cap companies. Brokers, who still offer roadshows free of charge for various listed companies, rarely offer this free of charge for small-cap companies. Here, a separate targeting program can be set up. Corresponding data on investors and their focus can be obtained from financial information systems such as ThomsonReuters, Bloomberg, S&P Global Market Intelligence (IHS Markit) etc. Many brokers now also offer paid roadshows. Other providers on

THEMA INVESTOR TARGETING / ORGANISATION VON ROADSHOWS

Institutionelle Investoren in das Aktienregister zu bekommen ist für Micro-Caps besonders schwierig und stellt auch für Small-Cap-Unternehmen eine Herausforderung dar. Broker, welche Roadshows nach wie vor kostenlos für verschiedene börsennotierte Aktiengesellschaften anbieten, bieten dies nur selten für Small-Cap-Unternehmen kostenlos an. Hier kann ein eigenes Targeting-Programm aufgebaut werden. Entsprechende Daten zu den Investoren und deren Fokus erhält man aus Finanzinformationssystemen wie Thomson-Reuters, Bloomberg, S&P Global Market Intelligence (IHS Markit) etc. Auch viele Broker bieten inzwischen kostenpflichtige Roadshows an. Weitere

the market for corporate access are independent research houses and investor relations agencies.

SPECIALISED IR-AGENCIES

Some IR agencies have developed special programs for the needs of micro and small cap companies. These programs are aimed at institutional investors, analysts, retail investors, the financial press, family offices, etc., which focus on small and micro-cap companies. The services include: regular editorial articles on the corporate development of individual micro and small-cap companies, published on financial portals. Press reports, in which the company is involved, for financial journalists. The companies are presented to institutional investors, family offices,

DR
DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS



Anbieter am Markt für das Thema Corporate Access sind unabhängige Researchhäuser und Investor Relations Agenturen.

SPEZIALISIERTE IR-AGENTUREN

Einige IR-Agenturen – wie auch wir – haben spezielle Programme für die Bedürfnisse von Micro- und Small-Cap-Unternehmen entwickelt. Diese Programme richten sich an jene institutionellen Investoren, Analysten, Retail-Investoren, Finanzpresse, Family Offices etc, die u.a. auf Small- und Micro-Cap Unternehmen fokussiert sind. Die Services umfassen: regelmäßige redaktionelle Beiträge zur Unternehmensentwicklung einzelner Micro- und Small-Cap-Unternehmen, veröffentlicht auf Finanzportalen. Presseberichte, in welche das Unternehmen eingebunden wird, für die Finanzjournalisten. In virtuellen Roadshows und Konferenzen werden die Unternehmen institutionellen Investoren, Family Offices, Investmentboutiquen vorgestellt. Im Rahmen einer Micro- und Small-Cap-Coverage werden die Unternehmen skizziert und den Investoren vorgestellt. Das Ganze wird abgerundet durch Videos, Podcasts und Social Media.

investment boutiques in virtual roadshows and conferences. Within the framework of micro and small cap coverage, the companies are outlined and presented to investors. The whole thing is rounded off by videos, podcasts and social media.



IR-NEWS: SMALL-CAP IR



So sieht Investor Relations in Zukunft aus

FINANCE: [WEITERLESEN](#)



Expanding the IRO role to new advisory levels

IR magazine: [READ MORE](#)



Aktionärszahlen 2022 – Deutschland kann Aktie!

DAI: [WEITERLESEN](#)



Micro-caps: How an IR team of two can achieve top scores

IR magazine: [READ MORE](#)



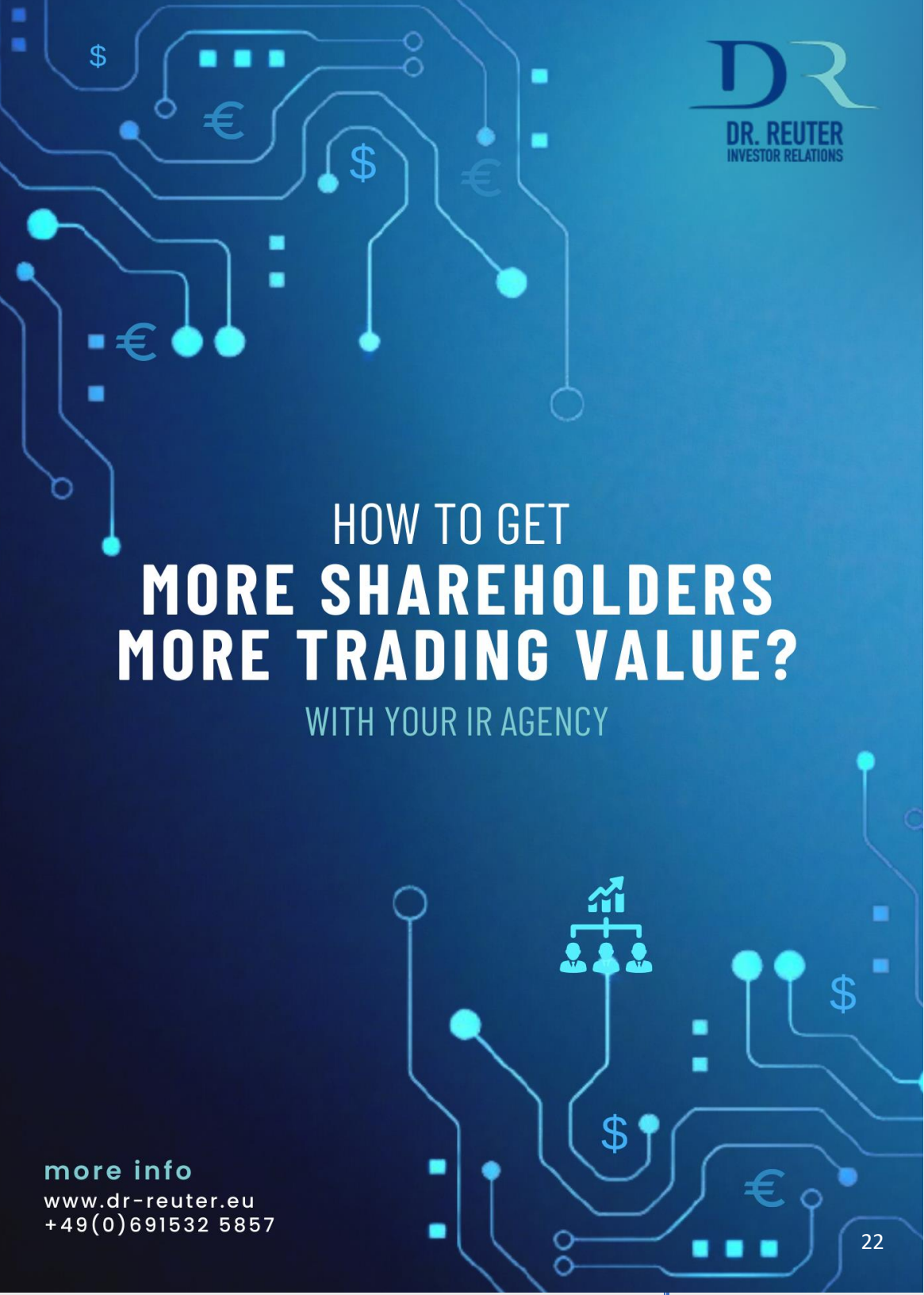
Welche Chancen bieten virtuelle HVs für Small Caps?

Going Public: [WEITERLESEN](#)



Effective IR Strategies for Small Caps

Jay Mount: [READ MORE](#)



HOW TO GET **MORE SHAREHOLDERS MORE TRADING VALUE?**

WITH YOUR IR AGENCY

more info
www.dr-reuter.eu
+49(0)691532 5857



REGULATION

ALPTRAUM REGULIERUNG?

Besonders häufig erwischt es die Kleinen ... die Small-Caps, die Micro-Caps und die Nano-Caps: eine Geldbuße durch die deutsche BaFin, ein Ordnungsgeld durch das Bundesamt für Justiz oder eine Sanktion durch die österreichische Finanzmarktaufsicht FMA. So hatten in den vergangenen 12 Monaten über 75% der Unternehmen auf der Sanktions-Seite der BaFin eine Marktkapitalisierung von unter 200 Mio. €!

Besonders hart traf es die Kleinsten unter den Kleinen – die **Nano-Caps**: Mehr als 40% der Unternehmen auf der Sanktionsliste der BaFin¹ waren Nano-Caps. Und das war teilweise richtig teuer: Gegen ein Nano-Cap aus Frankfurt wurden in der Summe

NIGHTMARE REGULATION?

The small ones get hit particularly often... the small caps, the micro caps and the nano caps.... a fine from the German BaFin, a fine from the Federal Office of Justice or a sanction from the Austrian Financial Market Authority FMA. In the past 12 months, more than 75% of the companies on the BaFin sanctions page had a market capitalisation of less than €200 million!

The tiniest among small ones were hit particularly hard – the **nano-caps**: more than 40% of the companies on the BaFin sanctions list¹ were nano-caps. And that was sometimes really expensive: fines totalling almost €4 million were imposed on a nano-cap from Frankfurt.² Or a nano-cap from Berlin, which has received a total of

Ordnungsgelder in Höhe von knapp 4 Mio. € festgelegt.² Oder ein Nano-Cap aus Berlin, welchem summa summarum über 1,7 Mio. € an Ordnungs-

over €1.7 million in administrative fines and fines over the last 12 months.³

¹ Erhebungszeitraum: Juli 2021 – Dezember 2022.

¹ Survey period: July 2021 – December 2022.

² Alle nachfolgenden Informationen sind zu den zugrundeliegenden Meldungen verlinkt. Also einfach für weitere Informationen auf die blauen Links klicken: **750.000 €**, da die Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2019 nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden war. **195.000 €**, da keine Bekanntmachung darüber veröffentlicht worden war, ab welchem Zeitpunkt und unter welcher Internetadresse die Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2019 verfügbar waren, der Halbjahresfinanzbericht für das Geschäftsjahr 2020 nicht zur Verfügung gestellt wurde und keine Bekanntmachung darüber veröffentlicht wurde, ab welchem Zeitpunkt und unter welcher Internetadresse der Halbjahresfinanzbericht für das Geschäftsjahr 2020 öffentlich zugänglich war. **1 Mio. €**, da die Konzernrechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2018 nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden waren. Nochmals **1 Mio. €**, da die Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2018 nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden waren, **500.000 €**, da die Konzernrechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2017 nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden waren und nochmals **500.000 €**, da die Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2017 nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden waren.

² All the following information is linked to the underlying reports. So just click on the blue links for more information: **€750,000** because the accounting documents for the 2019 financial year had not been electronically submitted to the operator of the Federal Gazette for disclosure. **€195,000** because no announcement had been published as to when and at which internet address the accounting documents for the 2019 financial year were available, the half-yearly financial report for the 2020 financial year was not made available and no announcement was published as to when and at which internet address the half-year financial report for the 2020 financial year was publicly available. **€1 million** because the consolidated accounting documents for the 2018 financial year had not been electronically submitted to the operator of the Federal Gazette for disclosure. Another **€1million** because the accounting documents for the 2018 financial year had not been submitted to the operator of the Federal Gazette electronically for disclosure **€500,000** because the consolidated accounting documents for the 2017 financial year had not been submitted to the operator of the Federal Gazette electronically for disclosure, and another **€500,000** because the accounting documents for the 2017 financial year had not been submitted to the operator of the Federal Gazette electronically for disclosure.

und Bußgeldern innerhalb der letzten 12 Monate ins Haus flatterten.³

Besonders ärgerlich: Immer wieder sind es **Kleinigkeiten**, die den Unternehmen teuer zu stehen kommen: Fehlende Einreichung der (Konzern-) Rechnungsunterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers: 100.000 €. ⁴ Veröffentlichung der Gesamtzahl der Stimmrechte nicht rechtzeitig vorgenommen: 600.000 €⁵. Zeitpunkt und Internetadresse für Rechnungs-

Particularly annoying: again and again, it is **small things that** are expensive for the companies, e.g., failure to submit the (group) accounting documents to the operator of the Federal Gazette: €100,000.⁴ Failure to submit the total number of voting rights in time: €600,000⁵. Failure to disclose the date and Internet address for accounting documents: €130,000⁶.

³ Ordnungsgeld über 750.000 € & Ordnungsgeld über 250.000 € & Ordnungsgeld über 50.000 € & Ordnungsgeld über weitere 50.000 € & Geldbuße über 120.000 € Ordnungsgeld in Höhe von 250.000 € für Konzernrechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2018, die nicht beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden waren & nochmals 250.000 € für nicht eingereichte Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2018, diesen waren nicht vollständig beim Betreiber des Bundesanzeigers elektronisch zur Offenlegung eingereicht worden.

⁴ Jeweils 50.000 € & 50.000 € für das Nicht einreichen der Rechnungslegungs- bzw. Konzernrechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2019 beim Betreiber des Bundesanzeigers.

⁵ 600.000 € dafür, dass die Veröffentlichung der Gesamtzahl der Stimmrechte nicht rechtzeitig vorgenommen wurde

⁶ 130.000 € für fehlenden Zeitpunkt und Internet-Adresse der Rechnungslegungsunterlagen für das Geschäftsjahr 2019/2020.

³ Fine over €750,000, fine over €250,000, fine over €50,000, fine over €50,000, fine over €120,000, fine of € 250,000 for consolidated accounting documents for the 2018 financial year that had not been submitted electronically for disclosure to the operator of the Federal Gazette plus another €250,000 fine for accounting documents for the 2018 financial year that had not been submitted electronically for disclosure to the operator of the Federal Gazette.

⁴ €50,000 and €50,000 each for failure to submit the accounting or consolidated accounting documents for the 2019 financial year to the operator of the Federal Gazette.

⁵ €600,000 for failure to submit the total number of voting rights in time

⁶ €130,000 for failure to submit the date and internet address of the accounting documents for the financial year 2019/2020.

legungsunterlagen nicht bekannt gegeben: 130.000 €⁶.

Aber auch die **Klassiker der Pflichtveröffentlichungen** wurden geahndet: Stimmrechtsveröffentlichung nicht rechtzeitig vorgenommen: 137.000 € für ein MicroCap⁷ oder 1,8 Mio. €⁸ für eine fehlende Stimmrechtsmeldung für einen der großen Player im Markt. Auch die ausländischen Werte erwischt es: 5,1 Mio. € für eine amerikanische Bank für nicht rechtzeitig abgegebene Stimmrechtsmeldungen.⁹

But also the **classics of mandatory submissions** were punished: failure to publish voting rights in time: €137,000 for a micro-cap⁷ or €1.8 million⁸ for a missing voting rights report for one of the major players on the market. Foreign companies are also hit: €5.1 million for an American bank for failure to submit voting rights in time.⁹

Failure to submit or late submission of insider information: €240,000 by BaFin¹⁰ or €122,850 by FMA¹¹. Or €130,000 for failure to provide BaFin with information in good time about the postponement of disclosure of inside information and failure to fully explain the postponement of disclosure.¹²

⁷ **137.000 €** für eine nicht rechtzeitig vorgenommene Stimmrechtsveröffentlichung.

⁸ **1.830.000 €** für eine Stimmrechtsmitteilung, die nicht rechtzeitig abgegeben wurde.

⁹ **5.100.000 €** für Stimmrechtsmitteilungen, die nicht rechtzeitig abgegeben wurden.

¹⁰ **240.000 €** für eine Insiderinformation, die nicht unverzüglich bekannt gegeben wurde.

¹¹ **122.850 €** für eine verspätete Ad-hoc Mitteilung.

¹² **130.000 €** dafür, dass die BaFin nicht rechtzeitig +über den Aufschub einer Offenlegung einer Insiderinformation informiert und den Aufschub der Offenlegung nicht vollständig erläutert hatte.

⁷ **€5,100,000** for failure to submit voting rights in time.

⁸ **€1,830,000** for failure to submit voting rights in time.

⁹ **€5,100,000** for failure to submit voting rights in time.

¹⁰ **€240,000** for failure to immediately submit insider information.

¹¹ **€122,850** for late submission of ad hoc notification.

¹² **€130,000** for failure to provide BaFin in time with information about the postponement of a disclosure of insider information and failure to fully explain the postponement of the disclosure.

Insiderinformationen nicht oder nicht unverzüglich bekanntgegeben:

240.000 € durch die BaFin¹⁰ oder
122.850 € durch die FMA¹¹.

Oder 130.000 € dafür, dass das Unternehmen die Bafin nicht rechtzeitig über den Aufschub einer Offenlegung einer Insiderinformation informiert und den Aufschub der Offenlegung nicht vollständig erläutert hatte.¹²

Ursachen? Woran liegt es, dass es besonders häufig die kleinen Player im Markt trifft? Trotz guter Beratung durch spezialisierte Anwälte? Meist sind es fehlende zeitliche und personelle Kapazitäten bei den kleinen Playern. Fehlende Kapazitäten, um sich mit der Vielfalt der Regulierungen zu befassen und in einen Maßnahmenplan einzuarbeiten. Fehlende Kapazitäten, um Strukturen, Abläufe, Protokolle, Kontrollen und Freigabeprozesse zu definieren, zu protokollieren und Mitarbeiter zu schulen.

Reasons? Why is it that the small market players are hit particularly often? Despite having good advice from specialised lawyers? Usually, it is the lack of time and human resources among the small players. Lack of capacity to deal with the variety of regulations and to incorporate them into an action plan. Lack of capacity to define and record structures, procedures, protocols, controls and approval processes and to train employees. Lack of capacity to accompany the development process of insider information and to meet the related reporting requirements. Lack of capacity to continuously check the development of voting rights, especially when the threshold is passively reached by an increase in the total number of voting rights. Lack of capacity to educate and train employees, insiders and directors.

¹² **130.000 €** dafür, dass die BaFin nicht rechtzeitig +über den Aufschub einer Offenlegung einer Insiderinformation informiert und den Aufschub der Offenlegung nicht vollständig erläutert hatte.



Fehlende Kapazitäten, um den Entwicklungsprozess einer Insiderinformation zu begleiten und Veröffentlichungspflichten daraus abzuleiten. Fehlende Kapazitäten, um die Entwicklung der Stimmrechte fortwährend zu prüfen, gerade auch bei passiven Schwellenberührungen durch einen Anstieg der Gesamtzahl der Stimmrechte. Fehlende Kapazitäten für die Aufklärung und Schulung der Mitarbeiter, Insider und Direktoren.

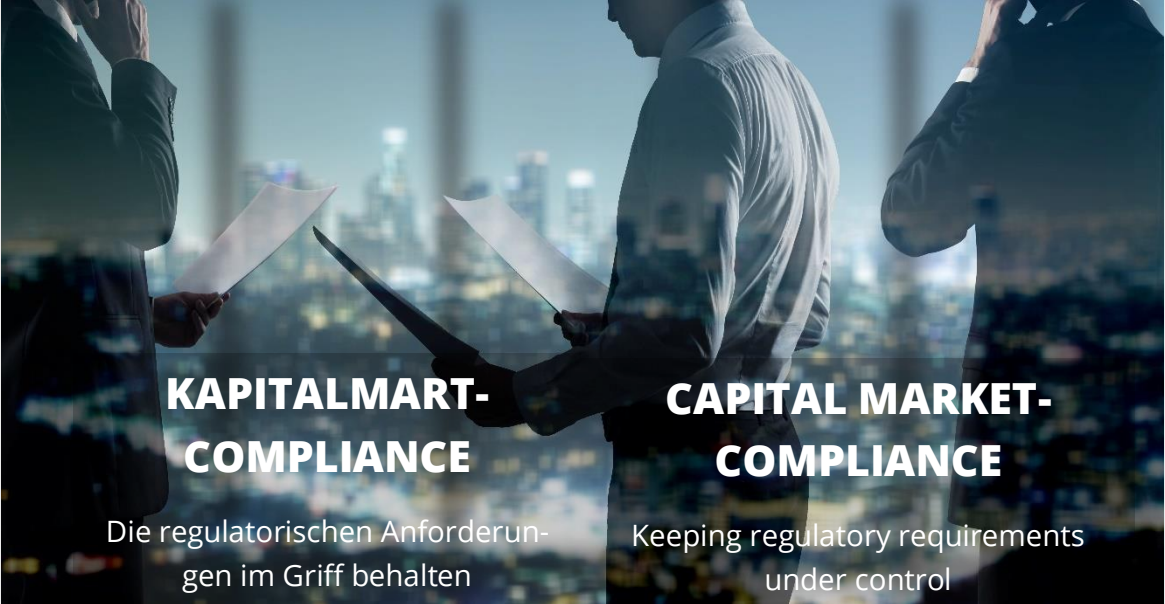
Die Lösung?

Aufbau entsprechender interner Strukturen. Oder: Engagieren eines spezialisierten Anbieters, der Unternehmen bei allen notwendigen Prozessen unterstützt. Solch ein Anbieter sind wir. Sprechen Sie uns an.

Solutions? Establishment of appropriate internal structures. Alternatively, companies may engage a specialised provider who supports them in all necessary processes. We are such a provider. Please contact us!

Dr. Eva Reuter

e.reuter@dr-reuter.eu
+49 (0) 69 1532 5857



KAPITALMART- COMPLIANCE

Die regulatorischen Anforderungen im Griff behalten

CAPITAL MARKET- COMPLIANCE

Keeping regulatory requirements under control

Es ist häufig eine der zentralen Verantwortlichkeiten der Investor Relations: die Einhaltung von gesetzlichen Regeln an den Kapitalmärkten. Vor allem in kleineren Unternehmen, welche keine unternehmensinternen Legals beschäftigen. Eine Aufgabe, die in immer größere Dimensionen vordringt und immer facettenreicher wird. Ob es um die Ausdehnung und Verschärfung des Directors Dealing, Ad-hoc-Publizität, Insiderlisten, Stimmrechtsmeldungen, Jahres- und Halbjahresberichterstattungen, ESG-Reporting oder Corporate Governance geht. Die Liste der Anforderungen wird immer länger, ihre Komplexität kontinuierlich größer.

Und bei Nicht-Einhaltung der Regeln? Teils drakonische Strafen durch die Aufsichtsbehörden gegen Emittenten

It is often one of the central responsibilities of investor relations: compliance with legal rules in the capital markets. Especially in smaller companies that do not employ in-house legals. A task that is moving into ever greater dimensions and becoming ever more multifaceted. Whether it is the extension and tightening of directors dealing, ad hoc publicity, insider lists, voting rights notifications, annual and half-year reporting, ESG reporting or corporate governance. The list of requirements is getting longer and longer, their complexity continually greater.

And in case of non-compliance with the rules? Partly draconian penalties by the supervisory authorities against issuers and also time and again against individual company

A photograph of two men in business suits. The man on the right is leaning over and looking at a document held by the man on the left. They are both looking down at the document with focused expressions. The background is blurred, suggesting an office environment.

und auch immer wieder gegen einzelne Unternehmensangehörige. Häufig – und das vor allem in kleinen Unternehmen - kommt den IROs die Aufgaben zu, genau solche Sanktionen zu vermeiden. Sie sollen für Regelkonformität zu sorgen. Wie kann das gelingen? Ein Compliance-Management-System kann helfen, in dem Regel-Wald den Überblick zu behalten.

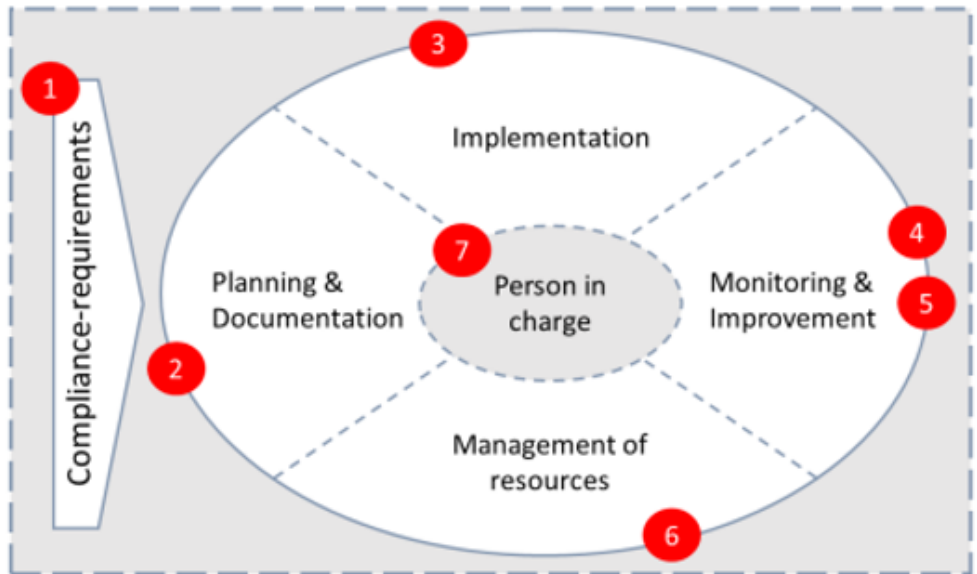
Modell eines prozessorientierten Compliance Management Systems

Wie kann nun ein Compliance Management System (CMS) aussehen, welches diese Anforderungen erfüllen kann?

employees. Often - and especially in small companies - IROs have the task of avoiding precisely such sanctions. They are to ensure conformity with the rules. How can this be done? A compliance management system can help to keep an overview in the forest of rules.

Model of a process-oriented Compliance Management System (CMS)

How can a compliance management system look like that can meet these requirements?



1. Alles beginnt mit der **Erfassung der Compliance Anforderungen**. Beim ersten Punkt geht es darum, alle „Regeln“ zu sammeln, die eingehalten werden müssen. Darunter fallen Aspekte wie Ad-hoc-Publizität, Directors Dealing, Closed Period, Stimmrechtsanteile, Insiderverzeichnisse und Stimmrechtsmeldungen.
2. Nachdem alle erforderlichen Regeln zusammengetragen wurden, sind im Rahmen der **Planung & Dokumentation** Handbücher, Richtlinien und Verfahrensanweisungen erarbeitet. Wie ist ein Directors Dealing Prozess zu definieren? Welche Fristen hat der Direktor einzuhalten? Wer ist für die

1. It all starts with **recording the compliance requirements**. The first point is to collect all the 'rules' that have to be respected. This includes aspects such as ad hoc publicity, directors dealing, closed period, voting rights shares, insider lists and voting rights notifications.
2. Once all the necessary rules have been compiled, manuals, **guidelines and procedural** instructions are developed as part of the planning & documentation process. How should a Directors Dealing process be defined? What deadlines does the director have to meet? Who is responsible for the pre-announcements on the

Vorabbekanntmachungen zu den Jahresberichten verantwortlich? Welche Freigabeprozesse bei Ad-hoc-Meldungen sind zu beachten? Wer ist Meldebeauftragter, wer vertritt den Meldebeauftragten? Welche Dokumentationen sind vorzunehmen?

3. Bei der **Umsetzung** dreht sich vieles darum, die ‚Menschen an Bord zu holen‘. Sind sich alle Beteiligten der (1) gesetzlichen Regeln und ihrer Details bewusst? Kennen Sie die (2) Abläufe, Prozesse, Dokumentationen? Beherrschen die Beteiligten die erforderliche Software zu den Meldeprozessen?
4. Bei der **Überwachung** wird durch den Compliance-Beauftragten anhand der Dokumentation geprüft, ob es zu Abweichungen zwischen der Planung (2) und der Umsetzung (3) gekommen ist.

annual reports? Which release processes have to be observed for ad hoc reports? Who is the reporting officer, who represents the reporting officer? What documentation has to be done?

3. A lot of **the implementation** is about 'getting people on board'. Are all those involved aware of the (1) legal rules and their details? Do you know the (2) procedures, processes, documentation? Do the stakeholders master the necessary software for the reporting processes?
4. During **monitoring**, the compliance officer checks the documentation to see whether there have been any deviations between planning (2) and implementation (3).

5. Im Rahmen der **Verbesserung** sind aus den unter (4) dokumentierten Soll-Ist-Abweichungen Konsequenzen zu ziehen. Möglicherweise sind Mitarbeiter zu schulen, die Planung ist zu verfeinern, die Dokumentation muss ggf. überarbeitet werden oder einzelne Mitarbeiter und/oder Insider sind zu sensibilisieren, wenn sie die einzelnen Themen nicht ernstnehmen.

6. Beim **Management von Ressourcen** angelangt, geht es um die ‚Ressource Mensch‘. Von Bedeutung ist es, Schulungsbedarf systematisch zu ermitteln und Kompetenzen zu erweitern. Die Wirksamkeit von Schulungsmaßnahmen muss beurteilt werden. Haben Schulungen zu einer Verringerung der Soll-Ist-Abweichung geführt? Oder haben Gespräche mit Personen dazu geführt, dass diese ein größeres Verständnis aufbringen, sich regelkonform zu verhalten?

5. Within the framework of **improvement**, consequences are to be drawn from the target-performance deviations documented under (4). Staff may need to be trained, planning may need to be refined, documentation may need to be revised or individual staff and/or insiders may need to be made aware if they are not taking the individual issues seriously.

6. When it comes to **the management of resources**, it is about the 'human resource'. It is important to systematically identify training needs and build competencies. The effectiveness of training needs to be assessed. Have training courses led to a reduced target/actual deviation? Or have conversations with people led to them having a greater understanding to behave according to the rules?



7. Über all diesen Anforderungen steht der **Verantwortliche**, welcher das System kontinuierlich am Laufen hält, überwacht und beständig weiterentwickelt. Ein solches CMS ist ein dynamisches System, welches sich in einem stetigen Wandel befindet. Es kann dazu beitragen, dass sich alle MitarbeiterInnen regelkonform verhalten. Und falls es versehentlich doch einmal zu einem Verstoß kommen sollte, ist die BaFin bei einem vorhandenen und gut ausgearbeiteten Compliance-System häufig dazu bereit, auch mal ein Auge zuzudrücken.

Anforderungen der BaFin an ein Compliance Management System

Auch die BaFin – die deutsche Aufsichtsbehörde für den Kapitalmarkt – hat klare Anforderungen an die Compliance formuliert, die sich nahtlos an das obige dargestellte CMS-System einfügen:

- **Personalauswahl:** Es muss für das konkrete Aufgabenprofil geeignetes Personal ausgewählt werden,
- **Aufgabenverteilung und Organisation:** Es sind klar strukturierte Prozesse sowie eindeutige und angemessene Verteilung von Zuständigkeiten zu definieren,

7. Above all these requirements is the **person in charge**, who keeps the system running, monitors it and constantly develops it. Such a CMS is a dynamic system that is in a constant state of change. It can help to ensure that all staff behave in accordance with the rules. And if a violation should inadvertently occur, BaFin is often willing to turn a blind eye if a well-developed compliance system is in place.

BaFin requirements for a compliance management system

BaFin - the German supervisory authority for the capital market - has also formulated clear compliance requirements that fit seamlessly with the CMS system outlined above:

- **Personnel selection:** Suitable personnel must be selected for the specific task profile,
- **Distribution of tasks and organisation:** Clearly structured processes and clear and appropriate distribution of responsibilities shall be defined,

- **Instruktion und Aufklärung:** Das Personal ist ordnungsgemäß einzuweisen und fortlaufend zu schulen,
- **Überwachung und Kontrolle:** Der Emittent muss allgemeine Kontrollen sowie Überprüfungen durchführen. Gegebenenfalls sind regelmäßige Stichproben erforderlich,
- **Androhung und Verhängung betrieblicher Sanktionen:** Das Unternehmen hat (arbeits-) rechtlich zulässige Androhungen von Sanktionen gegenüber den MitarbeiterInnen zu verhängen.

Eine gute Compliance kann und muss gelingen. Sollten Sie Unterstützung beim Aufbau / Betrieb eines solchen Systems benötigen, sprechen Sie uns gerne an.

- **Instruction and Training:** Personnel shall be properly instructed and continuously trained,
- **Monitoring and control:** The issuer must carry out general controls as well as verifications. Regular spot checks may be required,
- **Threatening and imposing company sanctions:** The company shall impose (labour) law permissible threats of sanctions on the employees.

Good compliance can and must be achieved. If you need support in setting up/operating such a system, please do not hesitate to contact us: Dr Eva Reuter, e.reuter@dr-reuter.eu, +49 (0)69- 1532 5857

IR-NEWS: Regulation



1,5 Mio. € Geldbuße: verspätete Abgabe Stimmrechtsmitteilungen

BaFin: [WEITERLESEN](#)



How Mifid II killed the broker

IR magazine: [READ MORE](#)



3 Mio. € Bußgeld: mangelnder Zugang zum Compliance-Bericht

BaFin: [WEITERLESEN](#)



SEC's insider trading reform gets rare unanimous backing

IR magazine: [READ MORE](#)



Bußgelder der BaFin bei Verstößen gegen Reportingpflichten

DIRK: [WEITERLESEN](#)



Companies to be hit with new fines for greenwashing claims

IR magazine: [READ MORE](#)

Smarter IR-Instrumenten-Mix:

Privatinvestoren gezielt erreichen

Sie verfolgen den langfristigen Vermögensaufbau, kaufen Aktien mehrheitlich über Onlinebroker und favorisieren Finanzportale und Zeitungen / Zeitschriften als Informationsquellen. Zu diesem Ergebnis kommt eine von der Universität Leipzig durchgeführte Studie. Untersucht wurde das Anlage- und Informationsverhalten der unter 35-Jährigen – auch im Vergleich zur älteren Generation.

Reaching private investors

They pursue long-term asset accumulation, buy shares mostly via online brokers and favour financial portals and newspapers / magazines as sources of information. This is the conclusion of a study conducted by the University of Leipzig. The investment and information behaviour of the under-35s was examined – also in comparison to the older generation.



Angesichts der wachsenden Zahl von Personen aus der Young Generation, die ihr Geld an der Börse investiert, sind solche Erhebungen von enormer Relevanz für die IR-Verantwortlichen von Unternehmen. Allein seit 2020 haben rund eine Million der unter 40-Jährigen mit der Geldanlage in Aktien begonnen. Insgesamt investieren rund 3,2 Millionen Menschen der Young Generation ihr Geld an der Börse.

Spannende Einblicke in diese IR-Zielgruppe gibt die Studie somit für IR-Professionals, besonders im Generationenvergleich. Ein paar interessante Fakten:

Wie häufig beschaffen sich private Investoren Informationen?

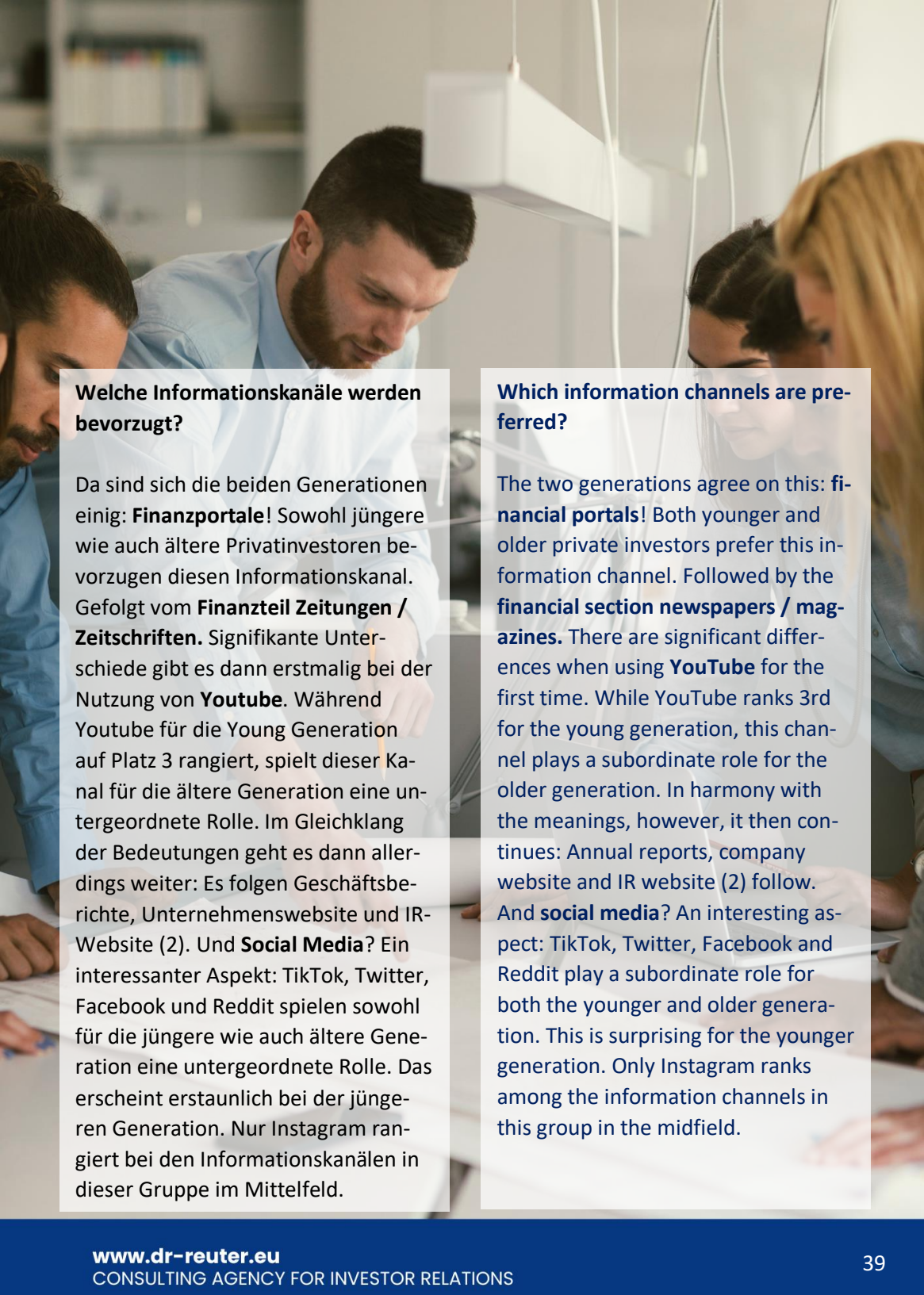
Eine **tägliche Informationsbeschaffung**, das gehört für 28,1% der Young Generation und für satte 37,1% der älteren Generation zur Tagesroutine. Immerhin **wöchentlich informieren** sich 37,6% der Young Generation sowie 30,9% der älteren Generation (1). Ein interessantes Detail: Damit informieren sich die Älteren unter den Investoren auf Wochensicht etwas häufiger als die jüngeren Anleger.

Given the growing number of young people investing their money in the stock market, such surveys are of enormous relevance to the IR managers of companies. Since 2020 alone, around one million of those under the age of 40 have started investing in shares. A total of 3.2 million young people invest their money in the stock market.

The study thus provides exciting insights into this IR target group for IR professionals, especially when comparing generations. Some interesting facts:

How often do private investors obtain information?

A **daily gathering of information** is part of the daily routine for 28.1% of the young generation and for a whopping 37.1% of the older generation. After all, 37.6% of the young generation and 30.9% of the older generation **inform themselves weekly** (1). An interesting detail: This means that the older investors among the investors inform themselves a little more frequently than the younger investors on a weekly basis.



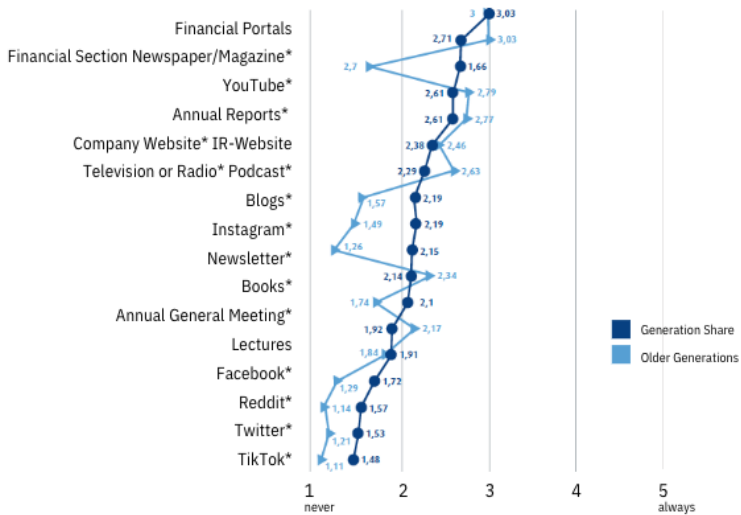
Welche Informationskanäle werden bevorzugt?

Da sind sich die beiden Generationen einig: **Finanzportale**! Sowohl jüngere wie auch ältere Privatinvestoren bevorzugen diesen Informationskanal. Gefolgt vom **Finanzteil Zeitungen / Zeitschriften**. Signifikante Unterschiede gibt es dann erstmalig bei der Nutzung von **Youtube**. Während Youtube für die Young Generation auf Platz 3 rangiert, spielt dieser Kanal für die ältere Generation eine untergeordnete Rolle. Im Gleichklang der Bedeutungen geht es dann allerdings weiter: Es folgen Geschäftsberichte, Unternehmenswebsite und IR-Website (2). Und **Social Media**? Ein interessanter Aspekt: TikTok, Twitter, Facebook und Reddit spielen sowohl für die jüngere wie auch ältere Generation eine untergeordnete Rolle. Das erscheint erstaunlich bei der jüngeren Generation. Nur Instagram rangiert bei den Informationskanälen in dieser Gruppe im Mittelfeld.

Which information channels are preferred?

The two generations agree on this: **financial portals**! Both younger and older private investors prefer this information channel. Followed by the **financial section newspapers / magazines**. There are significant differences when using **YouTube** for the first time. While YouTube ranks 3rd for the young generation, this channel plays a subordinate role for the older generation. In harmony with the meanings, however, it then continues: Annual reports, company website and IR website (2) follow. And **social media**? An interesting aspect: TikTok, Twitter, Facebook and Reddit play a subordinate role for both the younger and older generation. This is surprising for the younger generation. Only Instagram ranks among the information channels in this group in the midfield.

How often do you use the following channels to get information about the capital market? $n_{\text{young}} = 705$, $n_{\text{old}} = 951$; * $p < .05$



Quelle: Center for Research in Financial Communication: Kapitalmarktkommunikation für die neue "Generation Aktie", S. 49

Welche Informationsformate liegen in der Gunst der Investoren?

Top 1 der älteren Generation: Der **Text**. Dieser rangiert bei den jüngeren Investoren immerhin auf Platz 3. Bei **Grafiken** sind sich dann beide Investoren-Gruppen wieder einig: Platz 1 in der jüngeren und Platz 2 in der älteren Generation. **Videos** – wen wundert es – liegen in der Präferenz der jüngeren Generation weit vorn: Platz 2 - jedoch deutlich abgeschlagen in der älteren Generation. Audios und Memes gehören nicht zu den bevorzugten Informationsformen, weder für jüngere noch für ältere Investoren (3).

What information formats are in the favour of investors?

Top 1 of the older generation: the **text**. This ranks third among the younger investors. In the case of **graphics**, both investor groups are then again some: first place in the younger generation and second place in the older generation. **Videos** – who is surprised – are far ahead in the preference of the younger generation: 2nd place - but clearly knocked off in the older generation. Audios and memes are not among the preferred forms of information, neither for younger nor for older investors (3).

Quelle: Center for Research in Financial Communication: Kapitalmarktkommunikation für die neue "Generation Aktie", S. 50

Personen & Akteure als Informationsquellen

An welchen Personen & Akteuren orientieren sich die Privatinvestoren? Lässt man einmal das private Umfeld außer Acht, so sind sich die Generationen auch hier einer Meinung: **Analysten** und **Finanzjournalisten**. Immer wichtiger als Bezugspersonen für allgemeine Informationen und Anlageentscheidungen werden bei der jungen Generation Finanz-Influencer, kurz **Finfluencer**. Diese erklären auf Social-Media-Plattformen wie Instagram oder YouTube einfach, prägnant und humorvoll das Einmaleins der Finanzwelt. **Finanzberater** und **IRMitarbeiter** schließlich – und auch da herrscht Einigkeit bei den Generationen - bilden das Schlusslicht im Ranking (4).

Persons & actors as sources of Information

Which persons and actors are the private investors oriented towards? If you ignore the private environment, the generations agree here too: **analysts** and **financial journalists**. Financial influencers, or **finfluencers** for short, are becoming increasingly important as reference persons for general information and investment decisions in the young generation. These explain on social media platforms such as Instagram or YouTube simply, concisely and humorously the once-in-a-lifetime of the financial world. Finally, **financial advisors** and **IR employees** – and there is also agreement among the generations - form the final light in the ranking (4).

Kriterien der Kauf- & Verkaufsentcheidungen von Aktien

Nach welchen Kriterien fällen Privatinvestoren Kauf- & Verkaufsentcheidungen? Kursentwicklung, Kennzahlen des Unternehmens & Diversifikation des eigenen Portfolios liegen deutlich vorn. Alles Kriterien, welche die IR nicht oder kaum beeinflussen kann. Aus IR-Sicht interessanter dann Punkt 4 der jüngeren bzw. Punkt 3 der älteren Generation: **Transparenz des Unternehmens**. Das interessante dabei: Die **Unternehmensstrategie**, **Dividende** oder auch **kurzfristige Erfolgsaussichten** rangieren im Kriterienkatalog der Investoren weiter unten.

Criteria for buying and selling shares

What criteria do private investors use to make buying and selling decisions? Price development, key figures of the company & diversification of its own portfolio are clearly available. All criteria that the IR cannot influence or can hardly influence. From an IR point of view, point 4 of the younger generation or point 3 of the older generation: **Transparency of the company**. The interesting thing is that the **company's strategy**, **dividend** or **short-term prospects of success** are listed further down in the investors' criteria catalogue.



Mit einer möglichst hohen Transparenz können also mehr Aktionäre vom Kauf einer Aktie überzeugt werden. Oder bei fehlender Transparenz deren Verkauf beschleunigt werden. Und besonders erstaunlich bei der derzeitigen Diskussion: Die Nachhaltigkeit bzw. Corporate Governance des Unternehmens spielen im Kriterienkatalog der Privatinvestoren eine eher untergeordnete Rolle.

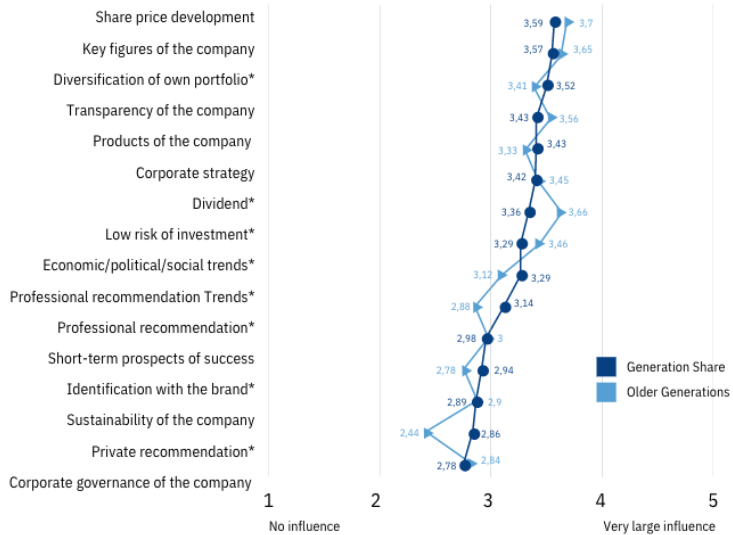
With the highest possible transparency, more shareholders can be convinced to buy a share. Or if there is a lack of transparency, their sales are accelerated. And particularly astonishing in the current discussion: the sustainability or corporate governance of the company plays a rather subordinate role in the criteria catalogue of private investors.



**HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?**

LEARN NOW

To what extent do the following criteria influence your stock buying and selling decisions? $n_{\text{young}} = 459$, $n_{\text{old}} = 692$; * $p < .05$



Quelle: Center for Research in Financial Communication: Kapitalmarktkommunikation für die neue "Generation Aktie", S. 39

Reproduced with kind permission of the [CENTER FOR RESEARCH IN FINANCIAL COMMUNICATION](#).

Resümee

Um Brücken zur Young Generation zu bauen, so das Resümee der Studie, müssten die Unternehmen ihre Kommunikationskanäle optimieren. In der Praxis bedeutet das: mehr Podcasts, Videos und Infografiken zur Verfügung stellen, bestehende Youtube-Kanäle häufiger nutzen. Inhaltlich müsse der Fokus von Geschäftsberichten und Hauptversammlung erweitert werden. Ohne zu werblich aufzutreten, gehe es dabei um Marketing für die eigene Aktie. Zentral sei etwa die Message, wie das Unternehmen mit seinem Geschäftsmodell aktuelle Wirtschaftstrends adressiert und damit das Renditepotenzial von Anlegerportfolios verbessert.

Summary

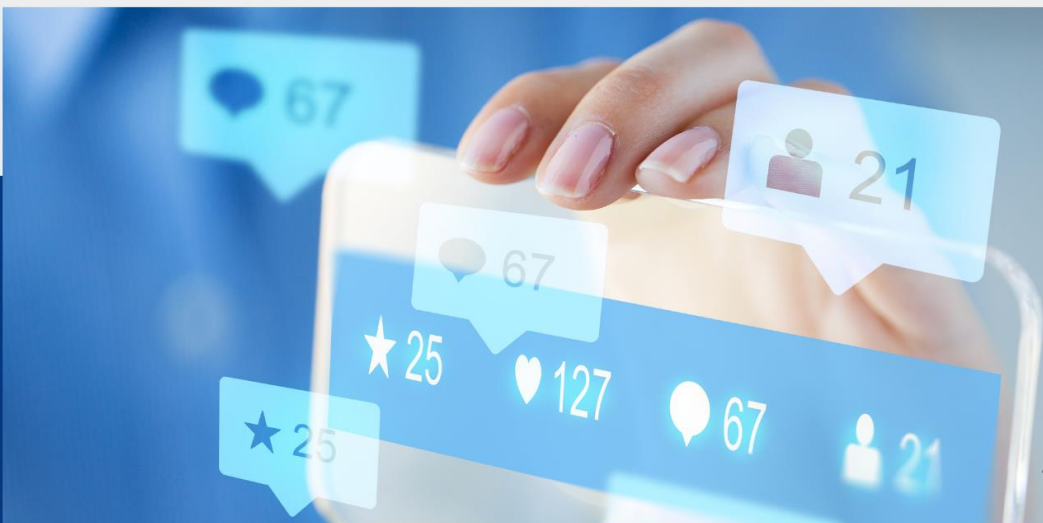
In order to build bridges to the young generation, companies would have to optimise their communication channels. In practice, this means: making more podcasts, videos and infographics available, making more use of existing YouTube channels. In terms of content, the focus of annual reports and the Annual General Meeting must be expanded. Without appearing too promotional, it is about marketing for your own share. The main message is how the company addresses current economic trends with its business model and thus improves the return potential of investor portfolios.

¹ Vgl. Kapitalmarktkommunikation für die neue „Generation Aktie“, S. 48

² Vgl. Kapitalmarktkommunikation für die neue „Generation Aktie“, S. 49

³ Vgl. Kapitalmarktkommunikation für die neue „Generation Aktie“, S. 50

⁴ Vgl. Kapitalmarktkommunikation für die neue „Generation Aktie“, S. 51





FINFLUENCER WERDEN ZIELGRUPPE DER IR-ARBEIT

Influencer nehmen nicht nur in den Bereichen Gesundheit, Fitness und Lifestyle eine immens wichtige Rolle ein, sondern sind mittlerweile auch als Finfluencer etablierte Player im Finanzmarkt. Die Finfluencer, die häufig keinen beruflichen finanziellen Hintergrund besitzen, können durch Postings Einfluss auf Aktienkurse nehmen, wie etwa auf der Plattform Reddit bei der Gamestop-Aktie. Längst verwischen sich dabei die ursprünglichen Grenzen zwischen Investor Relations, Research und Vertrieb.

FINFLUENCERS BECOME THE TARGET GROUP FOR IR

Influencers not only play an immensely important role in the areas of health, fitness and lifestyle, but are now also established players in the financial market as Finfluencers. The Finfluencers, who often have no professional financial background, can influence stock prices through postings, such as on the Reddit platform for the Gamestop share. The original boundaries between investor relations, research and sales have long since blurred.



Zielgruppe der Finfluencer sind die unter 35-Jährigen, die unter den Privatanlegern immer mehr an Bedeutung gewinnen. Nach einer Studie des US-Finanzdienstleisters Charles Schwab haben 15 Prozent aller Privatanleger 2020 begonnen, in Wertpapiere zu investieren. Diese Generation Z ist mehr in Aktien und Kryptowährungen investiert als in Finanzprodukten.

Aktuell spielen weibliche und männliche Finfluencer die Hauptrolle, um diese Börsennovizen über Finanz- und Kapitalmarktthemen simpel und in zielgruppenspezifischer Sprache zu informieren. Damit kompensieren sie auch Wissensdefizite, die auf fehlende schulische Vermittlung zurückzuführen sind. Insbesondere Youtube ist die bevorzugte Social-Media-Plattform für einen Austausch zwischen Gleichgesinnten.

The target group of Finfluencers is the under-35s, who are becoming increasingly important among private investors. According to a study by the US financial services provider Charles Schwab, 15 percent of all private investors started investing in securities in 2020. This Generation Z is more invested in shares and cryptocurrencies than in financial products.

Currently, female and male Finfluencers play the main role in informing these stock market novices about financial and capital market topics simply and in target group-specific language. In this way, they also compensate for knowledge deficits that can be traced back to a lack of school-based teaching. In particular, YouTube is the preferred social media platform for an exchange between like-minded people.



**HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?**

LEARN NOW

Aktieninfluencer bieten eine breite Basis an Content: Von grundsätzlichen Erklärungen des Börsengeschehens über detaillierte Unternehmensanalysen und Interviews mit Insidern bis hin zu Updates zum Gesamtmarkt. Anders als bei herkömmlichen Medien bekommen die User einen privateren Zugang zum Wissen über Aktien und Finanzmärkte vermittelt.

Stock influencers offer a wide range of content: from basic explanations of stock market events to detailed company analyses and interviews with insiders to updates on the overall market. Unlike traditional media, users get more private access to knowledge about stocks and financial markets.



Finfluencer treffen den richtigen Ton

Weil Finfluencer und Generation Z die gleiche Sprache sprechen, müssen die börsennotierten Unternehmen ihre IR- und Kommunikationsarbeit neu justieren. Welche thematischen Schwerpunkte die Youtube-Accounts von Finfluencern enthalten und wie diese Beiträge formal und inhaltlich gestaltet sind, hat eine Studie von zwei Absolventen des Studiengangs Communication Management der Uni Leipzig untersucht. Die Autoren der Studie untersuchten den Content von zehn deutschsprachigen Finfluencern, die einen YouTube-Account mit Kapitalmarktbezug und mindestens 50.000 Follower besitzen. 67,1 Prozent aller Beiträge beschäftigten sich mit Einzelaktien. Mit deutlichem Abstand folgen ETFs/Fonds (39,2 Prozent), Kryptowährungen (20,3 Prozent) und Rohstoffe (11,4 Prozent).

Finfluencers hit the right note

Because Finfluencer and Generation Z speak the same language, listed companies need to readjust their IR and communications work. A study by two graduates of the Communication Management programme at the University of Leipzig investigated the themed focus of finfluencers' YouTube accounts and how these posts are structured in terms of form and content. The authors of the study examined the content of ten German-speaking Finfluencers who have a YouTube account with capital market references and at least 50,000 followers. 67.1 percent of all videos were about individual shares. ETFs/funds (39.2 percent), cryptocurrencies (20.3 percent) and commodities (11.4 percent) follow by a clear margin.



Generell zeichnen sich alle Finfluencer-Videos dadurch aus, dass die Personen selbst als Sprecher zu sehen sind, aber auf diverse weitere Informationsquellen verweisen. Schlagwörter und Illustrationen werden zur Betonung der Aussagen herangezogen. 44,3 Prozent der betrachteten Videos wurde in Kooperation mit anderen Finfluencern, Finanzdienstleistern, Aktiengesellschaften oder anderen dritten Parteien erstellt. 83,5 Prozent der Beiträge sind reine Informationsweitergabe, während 59,5 Prozent eine Analyse der Wertanlage beinhalten. 34,2 Prozent der Videos enthalten Marketing von Finanzdienstleistungen. Spezifische Bevölkerungsgruppen wie Studenten oder Selbständige werden nur in 16,5 Prozent der Beiträge adressiert.

In general, all Finfluencer videos are characterised by the fact that the persons themselves can be seen as speakers but refer to various other sources of information. Keywords and illustrations are used to emphasise the statements. 44.3 percent of the videos viewed were created in cooperation with other Finfluencers, financial service providers, joint-stock companies or other third parties. 83.5 percent of the videos are purely information-sharing, while 59.5 percent include an analysis of the investment. 34.2% of videos contain marketing of financial services. Specific population groups, such as students or the self-employed, are only addressed in 16.5 percent of the videos.

Zudem werden bei etwas mehr als der Hälfte der Videos Illustrationen und Bildschirmaufnahmen in Form von Screenshots oder Aufzeichnungen des Monitors gezeigt. Weniger als ein Drittel der betrachteten Videos beinhaltet Infografiken, Fotografien und Tabellen. Bei den textlichen Elementen sind Schlagwörter mit 60,8 Prozent das beliebteste Stilmittel. Fließtexte (22,8 Prozent), Zitate (12,7 Prozent) und Formeln (3,8 Prozent) werden demgegenüber weniger oft verwendet.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die IR-Verantwortlichen der Unternehmen? Die Autoren der Studie empfehlen, weibliche und männliche Finfluencer als Intermediäre der eigenen Finanzkommunikation zu adressieren, und zwar ähnlich wie Finanzjournalisten und Bloggern über „ein proaktives und dialogisches Beziehungsmanagement.“ Konkrete Vorschläge, in welcher Form dieser Austausch eingeleitet werden kann,

In addition, illustrations and screen recordings in the form of screenshots or recordings of the monitor are shown in slightly more than half of the videos. Less than a third of the videos viewed include infographics, photographs, and spreadsheets. With 60.8 percent of the textual elements, slogans are the most popular stylistic means. Flowing texts (22.8 percent), quotations (12.7 percent) and formulas (3.8 percent) are used less frequently.

What are the consequences for the IR managers of the companies? The authors of the study recommend addressing female and male Finfluencers as intermediaries of one's own financial communication, much like financial journalists and bloggers about "proactive and dialogical relationship management." The study does not mention any specific proposals as to how this exchange can be initiated. BaFin recommends in a statement here 2022 to "involve reputable and independent Finfluencers in financial communication in order to avoid possible risks with regard to one's own credibility and trust."

nennt die Studie nicht. Die BaFin empfiehlt hier 2022 in einer Stellungnahme, „seriöse und unabhängige Finfluencer:innen in die Finanzkommunikation einzubeziehen, um mögliche Risiken in Bezug auf die eigene Glaubwürdigkeit und Vertrauen zu meiden.“

In der Praxis könnte die persönliche Kontaktaufnahme mit der Finfluencer-Zielgruppe über die Kommunikation von Firmeninformationen und Einladungen auf Firmenevents eingeleitet werden. Um Finfluencer und die junge Generation Aktie gleichermaßen anzusprechen, müssen die IR-Abteilungen neue Wege abseits der klassischen Kommunikationsstile einschlagen. Lediglich die üblichen IR-Inhalte wie Quartalszahlen und Ad hoc-Meldungen auch über Social-Media-Kanäle auszuspielen, wird hier ins Leere laufen. Zielführender ist es, die eigenen Messages erzählerisch in die digitalen Kommunikationskanäle einzubinden.

In practice, personal contact with the Finfluencer target group could be initiated via the communication of company information and invitations to company events. In order to appeal equally to Finfluencers and the young share generation, IR departments have to break new ground away from the classic communication styles. Only playing out the usual IR content such as quarterly figures and ad hoc announcements via social media channels will go to waste here. It is more effective to integrate your own messages into the digital communication channels in a narrative manner.

It is equally important to take the interests of Finfluencers into account when focusing on social media activities. Playing off the usual IR content such as quarterly figures and ad hoc reports via social media channels is the wrong approach. It is more effective to integrate your own messages into the digital communication channels in a narrative manner. In order to develop the best solutions here, an intensive interaction between the IR and press departments is necessary within the company.



Ebenso wichtig ist es, bei der eigenen Schwerpunktsetzung für Social-Media-Aktivitäten den Belangen der Influencer Rechnung zu tragen. Die üblichen IR-Inhalte wie Quartalszahlen und Ad hoc-Meldungen auch schlichtweg über Social-Media-Kanäle auszuspielen, ist hier der falsche Ansatz. Zielführender ist es, die eigenen Messages erzählerisch in die digitalen Kommunikationskanäle einzubinden. Um hier die besten Lösungen zu entwickeln, ist firmenintern ein intensives Zusammenspiel zwischen den IR- und Presseabteilungen notwendig. Strategische Konzepte, Themen- und Content-Planungen, ob für Medienarbeit, Digital-, Social- oder eben Finanzmarkt-Kommunikation, müssen aufeinander abgestimmt werden. Den kommunikativ Kreativen in der Pressestelle kommt die Aufgabe zu, diesen Content Social-Media-konform aufzuarbeiten.

Strategic concepts, topic and content planning, whether for media relations, digital, social or financial market communication, must be coordinated. The communicative creatives in the press office have the task of processing this content in a social media-compliant manner.

Quelle: https://www.financialcommunication.org/fileadmin/webcontent_cri/cr/Studien/CRIFC-Kurzstudie_Youtube_als_Informationskanal_fuer_die_Generation_Aktie.pdf



HOW TO GET MORE SHAREHOLDERS MORE TRADING VALUE?

MORE INFO

www.dr-reuter.eu



IR-NEWS: IR INSIGHT



EU Listing Act: Verbesserung bei der Ad-hoc-Publizität nutzen

dai: [WEITERLESEN](#)



What does AI chatbot ChatGPT mean for Investor Relations?

IR magazine: [READ MORE](#)



Storytelling mit Daten – Investorenkommunikation

DIRK: [WEITERLESEN](#)



Management teams unprepared for SEC's upcoming ESG rule

IR magazine: [READ MORE](#)



Chinesische Unternehmen an der Schweizer Börse machen neidisch

finews: [WEITERLESEN](#)



How ISSB standards will unlock capital flows into small businesses

IR magazine: [READ MORE](#)

UPCOMING EVENTS



March, 28.-29, Frankfurt

DIRK ESG-Tagung

[READ MORE](#)



April, 5 Toronto

**IR Magazine FORUM
– Canada**

[READ MORE](#)



April, 19., Virtual

**NIRI Virtual Chapter
Corporate Access**

[READ MORE](#)



May, 28-30, Toronto

**CIRI's 2023 Annual
Conference**

[READ MORE](#)



May, 31 - June.,01, Sydney

**AIRA Annual
Conference**

[READ MORE](#)



June., 6-8., Chicago

**NIRI Annual
Conference**

[READ MORE](#)



June., 13., London

**IR Society Annual
Conference**

[READ MORE](#)



June, 19.-20., Frankfurt

DIRK-Konferenz

[READ MORE](#)



June, 22., London

IR Magazine Awards

[READ MORE](#)

Office Frankfurt

Friedrich Ebert Anlage 35-37 Tower 185
60327 Frankfurt
+49 (0) 69 1532 5857
Dr. Eva Reuter, CEO: e.reuter@dr-reuter.eu

Office Muenster

11 Mendelstraße Building L2
48149 Münster
+49 (0) 251 / 980 1560
Jane Gausler, COO: j.gausler@dr-reuter.eu