2023

Q3

IR - SPOTLIGHT

INVESTOR RELATIONS

The Asset Management Industry in Changing Times

IR Targets? Investors, Investors, Investors

Time Constraints in IR

Growing Criticism of Virtual General Meetings

Confusing Variance: ESG Ratings Show Significant Differences

Are Companies Unprepared for EU's ESG-Regulation?

www.dr-reuter.eu

CONSULTING AGENCY FOR INVESTOR RELATIONS

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS

OUR IR-SERVICES

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

CONTENT

INSTITUTIONAL IR

ARTICLE: Die Asset-Management-Branche im Wandel der Zeit
The Asset Management Industry in Changing Times..... 5

ARTICLE: IR-Ziele? Investoren, Investoren, Investoren
IR Targets? Investors, Investors, Investors..... 10

IR-NEWS: Institutional IR Insight 18

IR INSIGHT

ARTICLE: Kritik an virtuellen HVs wächst….
Growing Criticism of Virtual General Meetings..... 19

ARTICLE: Zeitnot in der IR
Time Constraints in IR 26

IR-NEWS: IR Insight 31

ESG

ARTICLE: Verwirrende Varianz: ESG-Ratings zeigen erhebliche Unterschiede
Confusing Variance: ESG Ratings show significant Differences...33

ARTICLE: "Anti-ESG-Stimmung" – sind Unternehmen nicht auf die ESG-Verordnung der EU vorbereitet?
"Anti-ESG sentiment" - Are Companies Unprepared for EU's ESG-regulation?..... 39

IR-NEWS: ESG Insight 43

EVENTS & IMPRINT

EVENTS: 45

IMPRINT: 47

DIE ASSET-MANAGEMENT-BRANCHE IM WANDEL DER ZEIT

Laut einer Prognose der Unternehmensberatung PwC werden bis zum Jahr 2027 etwa 16 Prozent der Asset und Wealth Manager entweder fusionieren oder vom Markt verschwinden. Die Konsolidierung erfolgt vor allem aufgrund der zunehmenden Digitalisierung, veränderter Anlegererwartungen und einer verstärkten Ausrichtung auf Retail-Kunden. Auch die Inflation und die Volatilität an den Kapitalmärkten bereiten der Branche Sorgen.

THE ASSET MANAGEMENT INDUSTRY IN CHANGING TIMES

According to a forecast by management consultancy PwC, around 16 percent of asset and wealth managers will either merge or disappear from the market by 2027. This consolidation is mainly a result of increasing digitization, changing investor expectations and an increased focus on retail customers. The industry is also worried about inflation and volatility in the capital markets.

Ein weiterer Treiber dieser Entwicklung: Im Jahr 2022 brachen die Gewinne der Fondsgesellschaften in Westeuropa um etwa 20 Prozent ein. Die Ursache lag vor allem in den Kursrückgängen an den Börsen, ausgelöst durch geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Probleme. Das verwaltete Vermögen in Westeuropa ging um rund 15 Prozent zurück, was zu einem Nettomittelaufkommen im negativen Bereich führte. Die meisten Asset Manager hatten in den guten Jahren zu wenig in ihre Betriebsmodelle und IT investiert und wurden nun von den sinkenden Einnahmen und stabilen Kostenbasis überrascht.

Die Großen werden noch größer, die Kleinen werden geschluckt oder verschwinden!

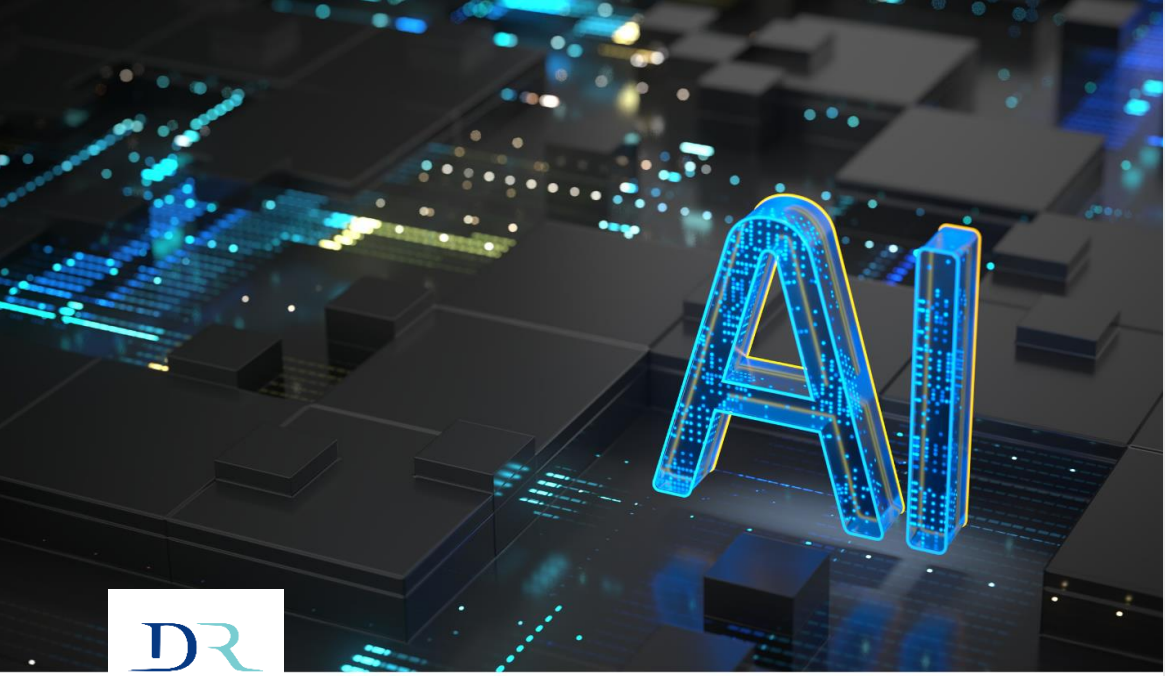
Eine Folge dieser Marktbereinigungen: Laut PwC werden die großen Häuser in diesem Umbruch noch mehr Gewicht erhalten. Die Prognose: Die Top Ten werden in wenigen Jahren die Hälfte des weltweiten Fondsmarkts in den Händen halten und voraussichtlich die Hälfte des

Another driver of this development: In 2022, the profits of the fund companies in Western Europe fell by around 20 percent. This was mainly due to the fall in prices on the stock exchanges, caused by geopolitical tensions and economic problems. Assets under management in Western Europe fell by around 15 percent, resulting in a negative net cash flow. Most asset managers had invested too little in their operating models and IT in the good years and were now surprised by the falling revenues and stable cost basis.

The big ones are set to get even bigger, and the little ones will be swallowed or disappear!

PwC predicts one consequence of these market adjustments: the large houses will gain even more weight in this upheaval. It is forecast that in a few years, the top ten firms will hold half of the global fund market and

HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?
LEARN NOW



DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

weltweit in Investmentfonds verwalteten Vermögens kontrollieren. Dieser Trend wird auch durch die steigende Bedeutung neuer Technologien wie Big Data, künstliche Intelligenz und Blockchain unterstützt.

Trends der Branche: Technologie & Nachhaltigkeit

Wichtige technologische Trends der Branche sind neue Technologien wie Big Data, künstliche Intelligenz oder Blockchain. Dieser Trend spielt vor allem den großen Playern der Branche in die Arme, können diese sich doch ein Heer von Spezialisten leisten.

are expected to control half of the assets managed in investment funds worldwide. This trend is also supported by the increasing importance of new technologies such as big data, artificial intelligence and blockchain.

Industry Trends: Technology & Sustainability

Important technological trends in the industry include new technologies such as big data, artificial intelligence or blockchain. This trend plays into the hands of the big industry players, who can afford an army of specialists.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die zunehmende Bedeutung nachhaltiger Kriterien im Portfoliomanagement. 60 Prozent der Asset Manager betrachten die Einführung nachhaltiger Anlagestrategien als essenziell. Ein weiterer Trend: Langfristig verändert sich das Gesicht der Asset-Management-Industrie durch den Trend zu börsengehandelten Fonds und Privatmarktanlagen wie Private Equity.

Fazit

Insgesamt – so resümieren die Experten von PwC - stehe die Asset-Management-Branche zwar vor großen Herausforderungen, ist aber gleichzeitig auch gut gerüstet, um den Wandel zu meistern.

Quellen 1
Quellen 2

Another important element is the increasing importance of sustainability criteria in portfolio management. 60 percent of asset managers consider the introduction of sustainable investment strategies to be essential. And another trend: over the long term, the face of the asset management industry is changing due to the trend towards exchange-traded funds and private market investments such as private equity.

Conclusion

The PwC experts conclude that overall, the asset management industry is facing great challenges, but at the same time it is well equipped to master the change.

Sources 1
Sources 2

DISCOVER

NEW WAYS
TO ATTRACT SHAREHOLDERS BEYOND TRADITIONAL TRADING METHODS

MEET DR. REUTERS INVESTOR RELATIONS

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

IR-ZIELE? INVESTOREN, INVESTOREN, INVESTOREN ….

Alle Jahre wieder führt das IR magazin eine Umfrage unter den IROs durch. In den letzten 18 Monaten waren es 1.700 IR-Verantwortliche, die u.a. zu ihren IR-Zielen befragt wurden. Das Ergebnis? Investoren, Investoren, Investoren!

So zum Beispiel bei den Small-Caps. Laut des IR magazines gaben satte 80 Prozent der IROs von SmallCaps an, dass dieser Punkt für Sie die oberste Priorität besäße. Auf Rang 2: Die Intensivierung in Beziehungen zu den derzeitigen Aktionären. 46% der Small-Caps gaben dies als wichtige

IR TARGETS? INVESTORS, INVESTORS, INVESTORS ...

Every year, IR magazine conducts a survey of IROs. In the last 18 months, there were 1,700 IR managers who were asked about their IR targets, among other things. The result? Investors, investors, investors!

For example, take the case of small-cap firms. According to IR magazine, a whopping 80 percent of IROs at small-cap firms said that this aspect was their top priority. In second place: intensifying relations with current shareholders. 46% of small-cap companies cited this as a key priority. This is almost every second small-cap

Priorität an. Das ist fast jedes 2. Small-Cap. Es folgt auf Rang 3 die Erhöhung des internationalen Aktienbesitzes. 39% der Small-Caps gaben dies als eines ihrer wichtigen Ziele an.

Interessant ist: Auch die Mega-Cap-Unternehmen nannten exakt diese drei Ziele – nämlich (1) die Ansprache neuer Investoren, (2) die Pflege bestehender Beziehungen und (3) die Erhöhung des internationalen Aktienbesitzes als ihre 3 wichtigsten IR-Ziele. Mit einem Unterschied: Für die Mega-Caps ist das Ziel der Ansprache neuer Investoren gleichrangig mit der

firm. This is followed by increasing international shareholding, in third place. 39% of small-cap companies cited this as one of their key goals.

What is interesting is that mega-cap companies also cited these exact same goals – namely (1) addressing new investors, (2) maintaining existing relationships and (3) increasing international shareholding – as their three most important IR goals. But there is one difference: For mega-caps, the goal of appealing to new investors scores the same as caring for existing investors. And it's no

Pflege bestehender Investoren. Kein Wunder. Denn Mega-Cap-Investoren haben natürlich bereits eine große Anzahl an Investoren – im Gegensatz zu den meisten Small-Caps.

Welche Wege führen zu den Investoren? Klassischerweise gewinnen Unternehmen Investoren via Konferenzen, Roadshows, Messen, Foren …. Und in der Nach-Corona-Zeit natürlich auch immer mehr durch Online-Events. Handelt es sich hierbei jedoch um die Wunschinvestoren? Jene, die das Unternehmen über Jahre begleiten und stärken wird?

Sinnvoll scheint, sich mehr Gedanken über seine „Wunschinvestoren“ zu machen und eine aktive Ansprache zu suchen. Wie sollte das Profil der Wunschinvestoren aussehen?

wonder. Of course, mega-cap investors already have a large number of investors – unlike most small-caps.

What routes lead to investors? Traditionally, companies attract investors via conferences, roadshows, trade fairs, forums ... And in the post-corona era, of course, more and more through online events. But are these the right investors to attract? The investors that will stick with and strengthen the company for years to come?

It seems sensible to think more about the "right investors" and to seek an active approach. What is the profile of the "right investor"? Investors who have already made many investments in other industry companies and thus have a good knowledge of

Investoren, die bereits viele Investments in andere Branchenunternehmen durchgeführt haben und so einen guten Kenntnisstand der Herausforderungen der Branche besitzen? Welche typische Haltedauer sollte der Investor aufzeigen? Wie hoch ist das durchschnittliche Investment? Ist es gewünscht, dass der Investor sich über seine Stimmrechte aktiv einbringt? Welche Rolle spielt das Thema ESG? In welche Marktkapitalisierungen investiert der Investor? Sollte ein regionaler Schwerpunkt vorliegen? Welcher Anlagestil sollte dominieren? Value, Blend, Growth?

the challenges of the industry? What typical holding period should the investor go for? What is the average investment? Is it desirable for an investor to actively participate through exercising their voting rights? What is the role of ESG? What market capitalisations does the investor invest in? Should there be a regional focus? What investment style should dominate? Value, blend, growth? What investment objective does the fund pursue and does this coincide with its own corporate objectives?

The Dream-100 strategy: this is the strategy of first defining the right

Welches Anlageziel verfolgt der Fonds und deckt sich dies mit den eigenen Unternehmenszielen?

Die Dream-100-Strategie: Diese Strategie, zunächst seine Wunschinvestoren zu definieren und diese dann gezielt anzusprechen, gilt als ausgesprochen effizient und günstiger als die Investor Targeting-Maßnahmen über Konferenzen, Messen, Foren oder auch Sell-Side-Roadshows. Der Ansatz: Definieren Sie zunächst Ihre 100 Wunschinvestoren. Es können natürlich auch weniger oder mehr sein, je nach verfügbaren Kapazitäten. Wichtig ist, dass Sie sich darüber im Klaren

investors and then addressing them in a targeted manner. It is considered to be extremely efficient and cheaper than investor targeting measures via conferences, trade fairs, forums or sell-side roadshows. The approach: first, define your 100 ideal investors. Of course, you can go for more, or fewer, depending on available capacity. It is important to be aware of the criteria you create for "your" ideal investors.

Talk to your ideal investors – or if you have the opportunity, have your ideal investors talk to you (via sell-side or via service providers). Compile 3-4 arguments for why you as a company

sind, welche Kriterien Sie für „Ihre“ Wunschinvestoren anlegen.

Sprechen Sie Ihre Wunschinvestoren an – oder falls Sie die Möglichkeit haben, lassen Sie Ihre Wunschinvestoren ansprechen (über die Sell-Side oder Dienstleister). Legen Sie sich 3-4 Argumente zurecht, warum Sie als Unternehmen für den Investor interessant sind. Hinweise über die Investmentprioritäten des Investors können Sie meist der Zusammensetzung seines/seiner Fonds entnehmen.

Wichtig: Bleiben Sie am Ball. Meist reicht es nicht, den Investor 1 oder 2x zu kontaktieren. Eher 8-10x. Antwortet der Investor nicht auf Ihre E-Mail, hat er vielleicht derzeit einfach keine Zeit. Kontaktieren Sie den Investor immer wieder aufs Neue. Teilen Sie ihm mit, warum Sie der Meinung sind, dass er als Investor hervorragend zu Ihrem Unternehmen passt. Ist das viel Arbeit? Ja, durchaus. Daher kann es auch sinnvoll sein, zunächst einmal mit seiner Dream-30, Dream-100- oder Dream 200-Liste anzufangen (je nach interner

are interesting for the investor. You can usually find information about the investor's investment priorities in the composition of their fund.

Important: keep going. In most cases, it is not enough to contact the investor once or twice. You need to contact them eight or ten times. If the investor does not respond to your email, they may simply not have time at that moment. Always contact the investor again. Tell them why you think that as an investor they are an excellent fit for your company. Is that a lot of work? Most certainly. So it can also make sense to start with your Dream-30, Dream-100, or Dream 200 list (depending on your internal capacity). The difference to the classic approach of using conferences, roadshows, and so on, is that as an IR manager, you can play a decisive role in determining how the

Kapazität). Der Unterschied zur klassischen Herangehensweise über Konferenzen, Roadshows etc.: Sie als IR-Verantwortlicher bestimmen entscheidend mit, wie die Investoren-Basis künftig zusammengesetzt ist.

Haben Sie Ihre Dream-Liste und konnten einen ersten Kontakt verwirklichen, geht es darum, die Wunschinvestoren an die Hand zu nehmen und über einen längeren Zeitraum eine Beziehung mit dem jeweiligen Wunschinvestoren aufzubauen. Das kann nur über Inhalte gelingen, die einen Mehrwert für den jeweiligen Investor darstellt. Wie bspw. Marktdaten. Oder Branchen-Insights, die ein klassischer Analyst dem Investor nicht bieten kann. Finden Sie heraus, welche Informationen für den Wunschinvestor wichtig sind und – soweit möglich – bieten Sie ihm diese Informationen regelmäßig an. In dieser Form des Beziehungsaufbaus steckt viel Arbeit. Aber es lohnt sich. Bleiben Sie dran!

Sollten Sie Unterstützung bei dem Thema suchen, kontaktieren Sie uns gern.

investor base will be composed in the future.

If you have your dream list and have been able to make first contact, the trick lies in taking the desired investors by the hand and building relationships with the relevant investors over a longer period of time. This can only be achieved by means of content that represents added value for the investor in question. For example: market data. Or industry insights that a classic analyst could not offer an investor. Find out what information is important for the target investor and – if possible – offer them this information on a regular basis. There is a lot of work involved in this form of relationship building. But it's worth it. Stay tuned!

If you are looking for support on this topic, please contact us.

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

CASE STUDY OF INNOCAN PHARMA

INNOCAN PHARMA

RAISING ATTENTION ON THE EUROPEAN CAPITAL MARKET

FINANCIAL PR

CLICK HERE TO SEE THE CASE STUDY

IR-NEWS

Die meistgelesenen Artikel unseres Newsletters in Q2 / 2023
The most read articles in our newsletter in Q2 / 2023

Wir füttern unsere KI nur mit wirklich soliden Daten

fondsprofessionell: **WEITERLESEN**

A road(show) paved with good intentions

IR magazine: **READ MORE**

Jeder sechste Asset Manager wird aufgekauft oder verschwinden

citywire: **WEITERLESEN**

Buy-side briefing: How to engage with hedge funds

IR magazine: **READ MORE**

Researchkosten sollen doch wieder verpackt werden dürfen

fondsprofessionell: **WEITERLESEN**

Targeting new investors top priority at small caps

IR magazine: **READ MORE**

KRITIK AN VIRTUELLEN HVS WÄCHST

„Eine HV ist keine Zoom-Veranstaltung!“ – an plakativen Äußerungen mangelt es nicht, wenn es um die zunehmende Kritik an der weitverbreiteten Praxis geht, die Hauptversammlungen weiterhin im virtuellen Format abzuhalten. Den rechtlichen Rahmen dafür hat die Politik geschaffen. Am 7. Juli 2022 wurde mit breiter parlamentarischer Mehrheit ein Gesetzesentwurf der Ampelkoalition verabschiedet. Paragraf 118a des Aktiengesetzes

GROWING CRITICISM OF VIRTUAL GENERAL MEETINGS

“An AGM is not a zoom event!” – there is no shortage of bold statements when it comes to the growing criticism of the still-widespread practice holding general meetings online. The legal framework for this has been set out in the political sphere. On 7 July 2022, a bill from the traffic light coalition was passed by a broad parliamentary majority. Section 118a of the German Stock Corporation Act (Aktiengesetz) allows stock corporations to hold general meetings in the

ermöglicht es Aktiengesellschaften, Hauptversammlungen künftig als Präsenzveranstaltung, als hybride Versammlung oder als rein virtuelle Veranstaltung abzuhalten.

Obwohl Abstandsregeln und Maskenpflicht abgeschafft sind, haben etliche Unternehmen – darunter auch eine Vielzahl von Blue Chips – in der diesjährigen HV-Saison am virtuellen Format festgehalten. Aktionärsschützer kritisieren, dass diese Praxis vor allem Privatanleger benachteiligt. „Als Aktionär ist man auch Unternehmer. Den treuhänderisch für die Aktionäre tätigen Sachverwalter, sprich Vorstand der Gesellschaft, nicht mehr persönlich auf einer Hauptversammlung in Augenschein nehmen zu können, ist ein Malus. Institutionelle Investoren haben die Möglichkeit zum Gespräch mit dem Management im Rahmen von Investorenkonferenzen. Dem Privataktionär steht diese Option

future as a face-to-face event, as a hybrid meeting or as a purely virtual event.

Although distance rules and mask requirements have been abolished, a number of companies – including a large number of blue chips – have stuck to the virtual format in this year's AGM season. Shareholder rights advocates are criticising the fact that this practice disadvantages private investors in particular. “As a shareholder, you are also an entrepreneur. Not being able to personally inspect the trustee acting for the shareholders, i.e. the Executive Board of the Company, at an Annual General Meeting, is one drawback. Institutional investors have the opportunity to talk to management at investor conferences. This option is not open to the private shareholder. And the personalities on the board can prove a decisive investment criterion,” says Daniel Bauer, Chairman of the Board of Directors of the

nicht offen. Und gerade die Persönlichkeiten im Vorstand können ein entscheidendes Anlagekriterium sein“, meint Daniel Bauer, Vorstandsvorsitzender der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK). Einzelne IR-Experten monieren, dass die Weigerung von Vorständen, in Veranstaltungen den Aktionären von Angesicht zu Angesicht Rede und Antwort zu stehen, die Glaubwürdigkeit der IR-Arbeit dieser Unternehmen beschädigen könnte.

Einer der größten Kritikpunkte der virtuellen HVs ist die Praxis, dass Aktionäre ihre Fragen nur im Vorab in schriftlicher Form und ausschließlich

Association for the Protection of Investors (SdK). Individual IR experts complain that the refusal of board members to be held to account face-to-face at events could damage the credibility of the IR work of these companies.

One of the biggest criticisms of virtual AGMs is the fact that shareholders can only submit their questions in advance in written form and exclusively by means of video communication . In addition, the only questions that need to be answered at a virtual general meeting are the ones following up on questions which have already been asked in advance, and questions about new

im Wege der Videokommunikation einreichen können. Darüber hinaus müssen in der virtuellen Hauptversammlung nur Nachfragen zu den bereits im Vorfeld gegebenen Antworten und Fragen zu neuen Sachverhalten beantwortet werden. Der Umfang der Stellungnahmen kann auf eine bestimmte Zeichen- oder Minutenanzahl beschränkt werden. Die Ausgestaltung wird den Gesellschaften überlassen. Denkbar sind hier Stellungnahmen in Text- oder Videoform.

Die Veranstalter selbst haben einige Herausforderungen zu meistern. Die **Anonymität** zählt dazu. Die fehlende soziale Komponente durch den persönlichen Austausch mit den Aktionären kann negative Auswirkungen auf den Rückhalt haben – vor allem dann, wenn das Unternehmen in eine neue Phase seiner Entwicklung eintritt oder eine schwierige Zeit durchläuft. Aber auch die **Organisation** ist vom Procedere aufwändiger. Jörg Nickel,

information that has come to light. The scope of the comments can be limited to a certain number of characters or minutes. The precise arrangements are left to the company. In this context, statements can also be given in written or video format.

The organisers themselves have some challenges to overcome**. Anonymity** is one of them. The lack of the social component which is provided by face-to-face interactions between shareholders can have a negative impact on support – especially when the company is entering a new phase of its development or going through a difficult time. But an online general meeting also renders **organisation** more complex. Jörg Nickel, a lawyer and tax consultant at Ebner

Rechtsanwalt und Steuerberater bei der auf mittelständische Firmen spezialisierten Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ebner Stolz, sieht die größte Schwierigkeit darin, dass dem Fragerecht im Interesse aller Beteiligten ausreichend Geltung verschafft wird. Bei virtuellen HVs wird die Einreichung von Stellungnahmen, aber auch die Veröffentlichung der Vorstandsrede auf das Vorfeld der Versammlung verschoben. Das kann problematisch werden, wenn aufgrund einer sehr hohen Teilnehmerzahl mehr Fragen aufkommen, welche die Unternehmen spätestens am Tag vor der Versammlung beantwortet haben müssen.

Dazu können innerhalb der Sitzungen **Nachfragen** gestellt werden, was den Arbeitsaufwand weiter erhöht. Unternehmen müssen dann spontan und meist unter Druck auf solche Rückfragen reagieren können, sie richtig interpretieren und

Stolz, an audit and consulting company which specialises in medium-sized companies, sees the greatest difficulty in ensuring that the right to ask questions is enforced in the interests of all parties involved. In the case of virtual AGMs, the submission of opinions, but also the publication of the Executive Board's spoken report, generally take place in the period prior to the meeting. This can create problems if, due to a very high number of participants, more questions arise, and the company has to answer all of these at least by the day before the meeting.

Moreover, **questions** can be asked during the meeting itself, which can further increase the workload. This requires companies to be able to react to such queries spontaneously and usually under pressure; to interpret them correctly and to decide whether the question should be answered or not. In order to be prepared, companies will increasingly set

HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?
LEARN NOW

entscheiden, ob die Frage beantwortet wird oder nicht. Um gewappnet zu sein, werden Unternehmen deshalb im Vorraus vermehrt Q&A Sheets aufsetzen, also vorab ausgearbeitete Fragen- und Antwortlisten. Um auch die zeitliche Vorgabe von vier bis sechs Stunden einhalten zu können, meinte Nickel weiter, dass sich die Veranstalter im Klaren darüber sein sollten, wie sie Fragen begrenzen und ob sie auch Redebeiträge zeitlich einschränken.

up Q&A sheets in advance, i.e. pre-prepared question and answer lists. In order to also be able to meet the time limit of four to six hours, Nickel continued, that the organisers need to be aware of how they set limits to questions and whether they will also put a time limit on speeches. “However, these aspects make the it quicker and easier to violate the right to information,” warns the legal expert.

„Durch diese Aspekte ist jedoch die Verletzung des Informationsrechts leichter und schneller gegeben“, warnt der Rechtsexperte.

Technische Probleme können zu einem weiteren rechtlichen Fallstrick werden, wenn Aktionäre per Mausklick Anfechtungen oder Widerspruch einlegen wollen, diese aber nicht ausüben können, weil die Internetleitung nicht funktioniert. Zwar sind Anfechtungen wegen einer technischen Störung der gesetzlichen Regelung zufolge nur bei einem vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verschulden des Unternehmens gegeben. Wie diese rechtliche Grundlage bei einem Präzedenzfall greift, muss die Praxis aber noch zeigen.

Technical problems can prove another legal pitfall if shareholders want to file appeals or objections at the click of a mouse, but cannot exercise them because their Internet connection does not work. According to the statutory regulations, challenges arising from a technical malfunction can only be raised if the company is at fault either intentionally or through gross negligence. That being said, a precedent for applying this rule in practice has yet to be set, and so it remains to be seen how such a case would work out.

ZEITNOT IN DER IR

Jede Woche veröffentlichen wir einen IR-Pressespiegel mit spannenden Themen rund um die IR. Und jede Woche schauen wir erneut gebannt auf die Zugriffszahlen der meistgelesenen Artikel. Was glauben Sie, welche Themen liegen in der Gunst der Leser weit vorn? ESG? Ja, das liegt meist recht weit vorne. Das Thema „Kehrtwende bei Researchkosten“? Interessanterweise nicht. Obwohl man meinen sollte, dass gerade kleine und mittlere Aktiengesellschaft davon profitieren, sollten Researchkosten wieder verpackt werden

TIME CONSTRAINTS IN IR

Every week we publish an IR press review with exciting topics related to IR. And every week we look at the number of hits on the most read articles. What do you think are the topics that readers are most interested in? ESG? Yes, that is usually quite far ahead. "Turnaround in research costs"? Interestingly enough, no. Although one would think that small and medium-sized limited companies in particular would benefit from this, research costs are not a focus of great interest. Investor targeting? No, not that, either.

dürfen. Investor Targeting? Nein, auch nicht.

Welche Themen brennen den Lesern (zumeist IROs und IR-Verantwortliche) dann unter den Nägeln? Es sind weniger die Fachartikel zum Thema IR. Sondern eher …. lassen Sie es uns „Überlebenshilfen im Büroalltag“ nennen. Großen Anklang bei den IROs fand bspw. das Thema: *„Abwesenheitsnotiz: Diese Peinlichkeiten sollten Sie vermeiden“*. Auch gern gelesen: *„Acht Tipps, wie Sie mit Narzissten im Chefsessel umgehen“* oder: *„So überstehen Sie auch sterbenslangweilige Meetings“*. Mit großem

So what topics are our readers (mostly IROs and IR managers) really burning to read about? It is less specialist articles on the subject of IR. Rather... let's call it "survival tips for everyday office life". The following topic, for example, was very well received by the IROs: "*Out of office note: You should avoid these embarrassments*". Also widely-read was: "*Eight tips on how to deal with narcissists in the boardroom*" or: "*How to survive boring meetings*". By far the most read article this year: "*The six biggest time-wasters in day-to-day work*". Almost 30% of the readers of our newsletter were interested in this

Abstand der meistgelesene Artikel in diesem Jahr: „*Die sechs größten Zeitfresser im Arbeitsalltag*“. Fast 30% der Leser unseres Newsletters interessierte sich für diesen Artikel. Zeitmangel scheint somit ein flächendeckendes Thema in den IR-Abteilungen zu sein.

Ursachen? Laut des Artikels auf FONDS professionell ONLINE sind die größten Zeitfresser Arbeitswege, Störungen, nie mit der Arbeit fertig sein, Prioritäten vernachlässigen, Detailverliebtheit oder auch willkommene Ablenkungen wie Newsfeeds auf dem Handy oder der Small Talk mit den Kollegen.

Besonders der Punkt: „nie mit der Arbeit fertig sein“ scheint unserer Ansicht nach am ehesten auf die Arbeitswirklichkeit von IROs zuzutreffen. Am Ende des Tages sind trotz aller To-Do-Listen noch zu viele unerledigte Aufgaben übrig. Ja, es ist natürlich denkbar, dass das – wie der Beitrag auf FONDS professionell ONLINE suggeriert – mit den individuellen

article. Lack of time thus seems to be a nationwide issue in the IR departments.

And why is that? According to the article on FONDS professionally ONLINE, the biggest time-wasters are work journeys, disruptions, never being done with work, neglecting priorities, getting stuck on details or even welcome distractions such as news feeds on the mobile phone or small talk with colleagues.

In particular, the point: "never be done with work" seems to us to be the most fitting when it comes to the working reality of IROs. At the end of the day, despite all the to-do lists, there are still too many unfinished tasks left. Yes, it is of course conceivable that – as online contributions to FONDS suggest – this may be related to the individual working methods of the people concerned. But that would be to overlook the enormous workload which has fallen on IROs in recent years. In addition to IR, IROs are often also responsible for

HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?
LEARN NOW

Arbeitsweisen der Personen zusammenhängen mag. Aber es übersieht die enorme Arbeitsverdichtung der IROs in den vergangenen Jahren. So sind IROs häufig neben der IR auch noch für Corporate Communication, PR oder Corporate Strategy verantwortlich. Und innerhalb der IR sind es Themen wie Event Management (HV, Konferenzen, Roadshows), Kommunikation mit Investoren & Analysten, Investor Targeting, Pflichtveröffentlichungen / Kapitalmarkt-Compliance, Coaching des C-Levels hinsichtlich Kapitalmarktthemen, Marktanalyse, Berichtswesen, Sichtbarkeit in den Finanzmedien, ESEF. Ganz zu Schweigen von aktuellen Themen wie Shareholder ID, ESG & Corporate Sustainability Reporting Directive, Europäische Lieferkettenrichtlinie, EU-Taxonomie.

corporate communications, PR or corporate strategy. And within the IR, there are topics such as event management (HV, conferences, roadshows), communication with investors & analysts, investor targeting, mandatory publications /capital market compliance, coaching of the C-level with regard to capital market topics, market analysis, reporting, visibility in the financial media, ESEF. Not to mention current topics such as Shareholder ID, ESG & Corporate Sustainability Reporting Directive, European Supply Chain Directive, and EU taxonomy.

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

CASE STUDY OF ARCADIA MINERALS

RAISING ATTENTION ON THE CAPITAL MARKET

FINANCIAL PR

CLICK HERE TO SEE THE CASE STUDY

IR-NEWS

Die meistgelesenen Artikel unseres Newsletters in Q2 / 2023
The most read articles in our newsletter in Q2 / 2023

Small Caps - warum es an der Zeit sein könnte, eine Allokation zu erwägen

e-fundresearch: **WEITERLESEN**

How to approach your first 100 days in a new IR role

IR magazine: **READ MORE**

Das sind die sechs größten Zeitfresser im Arbeitsalltag

Fondsprofessionell: **WEITERLESEN**

Women in IR: 'Success can be designed differently

IR magazine: **READ MORE**

Investor-Relations-Manager: Hohes Gehalt für herausfordernde Aufgaben

Finance-magazine: **WEITERLESEN**

What Gen Z really wants from IR careers

IR magazine: **READ MORE**

Want to increase your shareholder count?

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

EXPLORE

Dr. Reuter's Investor Relations's digital methods beyond trading!

MORE INFORMATION

Visit our website
www.dr-reuter.eu

OUR IR SERVICES

- **Investor Targeting**
- **Roadshows**
- **Corporate Access**
- **Sustainability**

VERWIRRENDE VARIANZ: ESG-RATINGS ZEIGEN ERHEBLICHE UNTERSCHIEDE

ESG-Ratings sind in der Finanzwelt zu einem wichtigen Instrument geworden, um die Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen zu bewerten. Doch der ESG-Ratingmarkt steht unter zunehmendem Druck und wird immer wieder wegen intransparenter Methoden und möglicher Interessenskonflikte kritisiert. Zudem gibt es erhebliche Abweichungen in den ESG-Ratings von Rating-Agenturen, insbesondere bei einzelnen Unternehmen.

Insbesondere im vergangenen Jahr hagelte es schlechte Noten für ESG-

CONFUSING VARIANCE: ESG RATINGS SHOW SIGNIFICANT DIFFERENCES

ESG ratings have become an important tool in the financial world to assess the sustainability performance of companies. However, the ESG ratings market is under increasing pressure and is drawing much criticism for opaque methods and possible conflicts of interest. In addition, there are significant deviations in the ESG ratings issued by different rating agencies, especially for individual companies.

In particular, last year ESG ratings received a bad report card when the EU

Ratings, als die EU-Kommission die Ergebnisse einer mehrmonatigen Konsultation bekannt gab. Die Ergebnisse waren nahezu verheerend: 84 Prozent der Befragten stellten die Effektivität des aktuellen ESG-Ratingmarkts in Frage. Die Hauptkritikpunkte waren methodische Schwächen, die zu Verzerrungen der Ergebnisse führten (91 Prozent), mangelnde Transparenz (83 Prozent) und das Vorhandensein von Interessenskonflikten (über 80 Prozent).

Variierende Schwerpunkte, variierende Beurteilungen

Ein Beispiel für solche Divergenzen ist das ESG-Rating von Tesla. Unterschiedliche Rating-Agenturen kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Bei MSCI erhielt Tesla eine gute Bewertung von "A", während das Rating von ISS ESG Corporate mit einem "C+" eher schlecht abschnitt. Im S&P CSA erhielt Tesla sogar nur 28 von 100 möglichen Punkten. Diese Unterschiede zeigen, wie wenig einheitlich die Bewertungsmaßstäbe der Agenturen sind.

Die Abweichungen in den ESG-Ratings resultieren zum Teil aus der unterschiedlichen Schwerpunktsetzung der Rating-Agenturen. Jede Agentur legt ihren Fokus auf verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte.

HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?
LEARN NOW

Commission announced the results of a several-months-long consultation. The results were rather devastating: 84 percent of respondents questioned the effectiveness of the current ESG ratings market. The main criticisms were methodological weaknesses that led to distortions of the results (91 percent), lack of transparency (83 percent) and the presence of conflicts of interest (more than 80 percent).

Varying focuses, varying assessments

One example of such divergences is Tesla's ESG rating. Different ratings agencies arrive at different results. At MSCI, Tesla received a good rating of "A", while the rating of ISS ESG Corporate with a "C+" scored rather badly. In the S&P CSA, Tesla received only 28 out of 100 possible points. These differences show how inconsistent the agencies' valuation standards are.

The deviations in the ESG ratings result in part from the different focus

Beispielsweise konzentriert sich CDP Climate Change auf Klimathemen, während MSCI eine vordefinierte Auswahl von sechs relevanten Nachhaltigkeitsaspekten untersucht. ISS ESG versucht hingegen, das gesamte Nachhaltigkeitsspektrum abzubilden. Diese unterschiedlichen Schwerpunkte führen zu unterschiedlichen Bewertungen.

Herausforderung Datenbereitstellung durch die Unternehmen

Besonders für Small Caps und Mid Caps stellt die Datenbereitstellung für die Ratings eine Herausforderung dar. Große Konzerne wie Daimler und Nestlé veröffentlichen massig Daten, die von den Rating-Agenturen ausgewertet werden können. Kleinere Unternehmen hingegen haben oft weniger Informationen veröffentlicht und können nicht auf die gleiche Ressourcenkapazität zurückgreifen. Dies führt dazu, dass diese Unternehmen

of the different rating agencies. Each agency focuses on different aspects of sustainability. For example, CDP Climate Change focuses on climate issues, while MSCI examines a predefined selection of six relevant sustainability aspects. On the other hand, ISS ESG is trying to map the entire sustainability spectrum. These different focuses lead to different assessments.

Challenge of data provision by the companies

For small caps and mid-caps in particular, obtaining data for the ratings poses a challenge. Large corporations such as Daimler and Nestlé publish massive amounts of data that can be evaluated by the rating agencies. Smaller companies, on the other hand, have often published less

in Bezug auf Nachhaltigkeit im Schnitt schlechter bewertet werden.

Zudem belasten die Fragebögen der Rating-Agenturen die Unternehmen, insbesondere die Small Caps, enorm. Die Teilnahme an Ratings erfordert hohe Aufwände und Ressourcen, die viele Unternehmen scheuen. Oft sind die Fragebögen standardisiert und bieten keine Möglichkeit für eine individuelle Analyse und Bewertung der Unternehmen. Dies führt zu einer zusätzlichen Belastung für die Unternehmen.

Mögliche Folgen für Unternehmen: Negativbewertungen

Der Optikkonzern Isra Vision aus Darmstadt wurde Opfer der sogenannten Large Cap Bias. Der Hintergrund: Ratinganbieter neigen dazu, sollten sie keine Informationen zu bestimmten Nachhaltigkeitskriterien finden oder von den Unternehmen erhalten, negative Bewertungen zu vergeben. Ein solches Vorgehen diskriminiert Unternehmen massiv, welche die gewünschten Informationen

information and cannot use the same resource capacity. This means that these companies are on average rated worse in terms of sustainability.

In addition, the questionnaires of the rating agencies burden companies, especially the small caps, enormously. Participation in ratings requires high expenses and resources that many companies shy away from. Often the questionnaires are standardised and offer no possibility for an individual analysis and evaluation of the companies. This leads to an additional burden for the companies.

Possible consequences for companies: negative reviews

The optics group ISRA vision from Darmstadt became the victim of the so-called Large Cap Bias. That is to say, rating providers tend to give negative reviews if they do not find information on certain sustainability criteria or if they receive negative reviews from the companies. Such a procedure massively discriminates against companies that cannot provide the

nicht liefern können – bspw. gerade Small Cap-Unternehmen.

So erhielt Isra Vision die schlechteste denkbare Bewertung von ISS ESG – ein „D-“. Denn Isra Vision hatte die Anfrage von ISS ESG, sich an der Erstellung eines Ratings zu beteiligen, ignoriert. Isra Vision wehrte sich gegen die Bewertung „D-“, es kam zum Gerichtsverfahren. Im Verfahren wurde festgestellt, dass die von ISS ESG kritisierten Bereiche für das Unternehmen irrelevant waren. Das Gericht entschied, dass ISS ESG Isra Vision nicht mit der schlechtesten Note „D-“ bewerten durfte. Es wurde betont, dass ein Unternehmen nicht schlecht bewertet werden darf, nur weil bestimmte Informationen nicht verfügbar sind, und dass die Analysekriterien eng mit dem Geschäftsbetrieb verknüpft sein müssen.

Fazit

Die Kritik an ESG-Rating-Agenturen und ESG-Ratings nimmt zu. Die

desired information – for example, small cap companies in particular.

So Isra Vision received the worst possible evaluation of ISS ESG – a "D-". This was because Isra Vision had ignored a request from ISS ESG to participate in creating a rating. Isra Vision objected to the evaluation "D-", and the matter went to court. In court, it was found that the areas criticised by ISS ESG were irrelevant for the company. The court ruled that ISS ESG was not allowed to evaluate Isra Vision with the worst grade, i.e. "D-". It was emphasised that a company should not get a bad rating just because certain information is not available, and that the analysis criteria must be closely linked to the business.

Conclusion

There is growing criticism of ESG rating agencies and ESG ratings. The

intransparenten Methoden, Interessenskonflikte und erheblichen Abweichungen in den Bewertungen sind zentrale Punkte der Kritik. Zudem stehen vor allem Small Caps und Mid Caps vor großen Herausforderungen bei der Datenbereitstellung. Die Fragebögen der Rating-Agenturen belasten die Unternehmen zusätzlich. Es ist dringend erforderlich, dass der ESG-Ratingmarkt transparenter und vergleichbarer wird, um das Vertrauen der Investoren zu stärken und eine effektive Bewertung der Nachhaltigkeitsperformance zu ermöglichen.

Quellen:

"Der ESG-Ratingmarkt steht unter Druck. Kritikerinnen und Kritiker werfen den Ratingagenturen intransparente Methoden und Interessenskonflikte vor." (Background - Tagesspiegel)
"Nachhaltigkeitsrankings: ESG-Ratings im Überblick"
"Kritischer Umgang mit ESG-Ratings"
"ESG-Ratings irritieren mit deutlichen Unterschieden"

non-transparent methods, conflicts of interest and significant deviations in the evaluations are central points of criticism. In addition, small caps and mid-caps in particular face major challenges in obtaining data. Questionnaires from the rating agencies place an additional burden on companies. There is an urgent need for the ESG ratings market to become more transparent and facilitate comparisons across the market, in order to strengthen investor confidence and enable an effective assessment of sustainability performance.

Sources:

"Der ESG-Ratingmarkt steht unter Druck. Kritikerinnen und Kritiker werfen den Ratingagenturen intransparente Methoden und Interessenskonflikte vor." [The ESG ratings market is under pressure. Critics accuse the rating agencies of non-transparent methods and conflicts of interest.] (Background - Tagesspiegel)
"Nachhaltigkeitsrankings: ESG-Ratings im Überblick"[Sustainability rankings: ESG ratings at a glance]
"Kritischer Umgang mit ESG-Ratings [Dealing critically with ESG ratings]"
"ESG-Ratings irritieren mit deutlichen Unterschieden [Clear differences create frustration with ESG ratings]"

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

„ANTI-ESG-STIMMUNG" - SIND UNTERNEHMEN NICHT AUF DIE ESG-VERORDNUNG DER EU VORBEREITET?

Mittlerweile ist man sich in Politik und Wirtschaft einig: Es braucht eine grüne und nachhaltige Wende, die in allen Bereichen vorangetrieben und so gut wie möglich durch politische Initiativen unterstützt werden muss. Auch, dass sie Regeln und ambitionierte Ziele braucht, ist Konsens geworden.

Im Zuge dessen sollen in der Europäischen Union (EU) am 1. Januar 2024 durch eine ESG-Verordnung neue Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) in Kraft treten.

"ANTI-ESG SENTIMENT" - ARE COMPANIES UNPREPARED FOR THE EU'S ESG REGULATION?

There is now a consensus in politics and business: a green and sustainable shift is needed, which must be driven forward in all sectors and supported as best as possible by political initiatives. It has also become a consensus that it needs rules and ambitious goals.

As part of this, new standards for sustainability reporting (ESRS) are to come into force in the European Union (EU) on 1 January 2024 through an ESG regulation. These are intended to provide information that

Diese sollen Informationen liefern, die Anlegerinnen und Anlegern dabei helfen, die Nachhaltigkeitsauswirkungen von Unternehmen zu verstehen. Es müssen beispielsweise genaue Angaben zu der Belegschaft, den Arbeitnehmern in der Wertschöpfungskette, Effekten auf betroffene Gemeinden und Verbrauchern gemacht werden.

Unternehmen brauchen daher weitreichende Übergangspläne rund um die Berichterstattung. Doch eine Studie legt nun nahe, dass es diese bei den meisten Firmen gar nicht gibt.

Studie zu Net-Zero-Zielen: Nur drei von 300 Unternehmen haben einen soliden Plan

Eine Studie von der *Position Green Group* kommt zum Schluss, dass die Mehrheit der Klimaziele auf unternehmerischer Seite nicht von glaubwürdigen und ausreichenden Übergangsplänen begleitet wird. Demnach gebe es "erhebliche Herausforderungen“, welche „bei der Umsetzung zu bewältigen sind“. Im Rahmen der Studie wurden die 300 größten Unternehmen aus Norwegen, Schweden und Dänemark untersucht. Dabei handelt es sich um eine Region, die in der Regel durch fortschrittliche ESG-Standards und -Berichte auffällt.

helps investors to understand the sustainability impact of companies. For example, precise information must be provided about the workforce, the employees in the value chain, effects on affected communities and consumers.

Companies therefore need far-reaching transition plans related to reporting. But a study now suggests that most companies do not even have any.

Study on Net Zero goals: Only three out of 300 companies have a solid plan

A study by the *Position Green Group* concludes that the majority of climate goals on the corporate side are not accompanied by credible and sufficient transition plans. According to this, there are "considerable challenges" that "have to be overcome during implementation". The study examined the 300 largest companies from Norway, Sweden and Denmark.

HOW TO GET
MORE SHAREHOLDERS
MORE TRADING VALUE?
LEARN NOW

Die Autoren geben an, dass 62% der Unternehmen Net-Zero-Ziele bis 2050 verfolgen. Allerdings sollen nur 41% der Firmen über einen glaubwürdigen Übergangsplan verfügen. Es sollen sogar nur drei der 300 Unternehmen über einen soliden Plan verfügen. Dabei handelt es sich um den schwedischen Bauriesen Skanska, das dänische Gebäudetechnikunternehmen FLSmidth und den dänischen Windkraftanlagenhersteller Vestas.

Auf der anderen Seite stellten die Forscherinnen und Forscher fest, dass die Gehälter und Bonuszahlungen der Führungskräfte zunehmend an ESG-Ziele geknüpft sind. Das sei bei 34% der untersuchten Unternehmen der

This is a region that usually stands out with their advanced ESG standards and reports.

The authors state that 62% of companies are pursuing Net Zero goals by 2050. However, only 41% of companies are said to have a credible transition plan. Only three of the 300 companies are even said to have a solid plan. These are the Swedish construction giant Skanska, the Danish building technology company FLSmidth and the Danish wind turbine manufacturer Vestas.

On the other hand, the researchers found that executive salaries and bonus payments are increasingly linked

Fall. In der Studie aus dem Vorjahr lag die Zahl noch bei 25%.

Die Kluft zwischen den Berichten und den Anforderungen ist groß

Aus den Angaben der 300 Unternehmen schlussfolgern die Studienautoren von Position Green, dass die Kluft zwischen den aktuellen Berichten und Plänen und den Anforderungen, welche im Januar 2024 in Kraft treten sollen, groß ist. Demnach berichten die Firmen nur über rund 54% der wichtigsten ESRS-Angaben.

Die Lage könnte sogar noch prekärer sein, als es in der Studie der Fall ist. Schließlich handelt es sich bei den Ländern, in welcher sich die begutachteten Unternehmen befinden, um Vorzeige-Regionen bei der ESG-Berichterstattung. Die Sorge vor einer Nichteinhaltung der neuen Standards wird dadurch verstärkt, dass 10.000 Unternehmen mit großer Präsenz in der EU einen Sitz außerhalb der Europäischen Union haben. Mehr als 3.000 von diesen befinden sich in den USA, rund 1.000 in Großbritannien.

to ESG goals. This is the case for 34% of the companies examined. In the study from the previous year, the number was still 25%.

The gap between the reports and the requirements is large

From the information provided by the 300 companies, the study authors of Position Green conclude that the gap between the current reports and plans and the requirements, which are to come into force in January 2024, is a big one. According to this, the companies only report about 54% of the most important ESRS data.

The situation could be even more precarious, as is the case in the study. Finally, the countries in which the assessed companies are located are one of the flagship regions in ESG reporting. The concern about non-compliance with the new standards is heightened by the fact that 10,000 companies with a large presence in the EU are based outside the European Union. More than 3,000 of these are located in the USA, with around 1,000 in the UK.

IR-NEWS

Die meistgelesenen Artikel unseres Newsletters in Q2 / 2023
The most read articles in our newsletter in Q2 / 2023

Die EU-Regulierung zu Sustainable Finance ist überbordend

Finance-magazine: **WEITERLESEN**

ESG data is becoming more like financial data

IR magazine: **READ MORE**

Pensionsfonds werden bei ESG-Strategien selektiver

Dpn-online: **WEITERLESEN**

Net-zero targets not backed by "credible" transition plans

IR magazine: **READ MORE**

ISSB stellt neue Regeln gegen Greenwashing vor

Finanz-business: **WEITERLESEN**

AI tool allows anyone to generate score for sustainability reports

IR magazine: **READ MORE**

DISCOVER

NEW WAYS
TO ATTRACT SHAREHOLDERS BEYOND TRADITIONAL TRADING METHODS

MEET DR REUTER INVESTOR RELATIONS

DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

UPCOMING EVENTS

October, 4-6 Virtual

DPAii:Verpflichtende Aktionärsidentifikation und Übermittlung der Investorendaten

READ MORE

October, 5-6 , Eschborn

DIRK: Mitgliederver-sammlung Herbst 2023

READ MORE

Octobober, 10, Virtual

NIRI: Shareholder Value & Telling a Great Invest-ment Story

READ MORE

October, 11, Wien

CIRA Konferenz 2023

READ MORE

October, 17, Virtual

IR Society: Investor Targeting and Engage-ment

READ MORE

November, 15-16, München

DIRK: Münchner Kapital-markt Konferenz

READ MORE

November, 21, London

IR Magazine: Esg Integra-tion Forum – Autumn

READ MORE

December, 1, New York

IR Magazine: AI for IR Forum

READ MORE

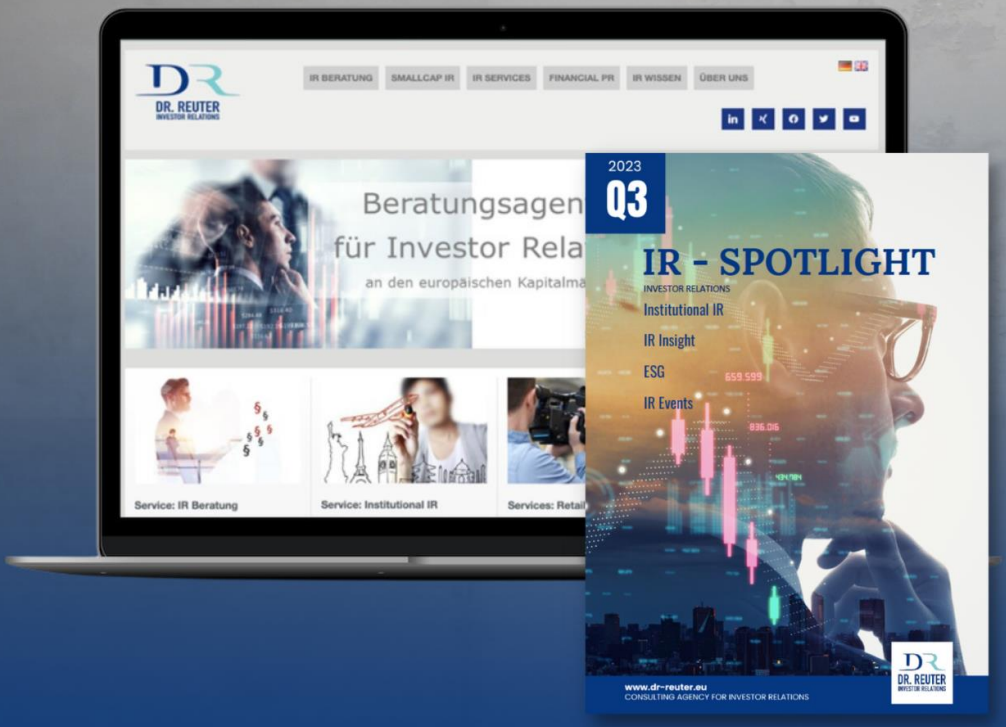
December, 13-14, Paris

DIRK: IR Summit 2023

READ MORE

MELDEN SIE SICH AN!

Melden Sie sich jetzt an und erhalten Sie die aktuellsten IR – News und viele weitere wichtige Informationen rund um das Thema IR!



DR. REUTER
INVESTOR RELATIONS

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