IR-NEWS

Publisher:

Dr. Reuter Investor Relations

Juni / June 2019

Investor Relations & Compliance

Measuring Investor Relations

Digital Investor Relations

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS

Consulting Agency
for Investor Relations

www.dr-reuter.eu

Content

Investor Relations & Compliance..... 4

Measuring Investor Relations 14

Digital Investor Relations.....24

Upcoming Events.....32

Investor Relations & Compliance

Die Einhaltung von gesetzlichen Kapitalmarkt-Regeln – eines der zentralen Aufgaben der Investor Relations - nimmt immer größere Ausmaße an. Ob die Ausdehnung und Verschärfung des Directors Dealing, Ad-hoc-Publizität, Insiderlisten, Stimmrechtsmeldungen, Jahres- und Halbjahresberichterstattungen, Corporate Governance – die Liste der Anforderungen wird immer länger. Die Sanktionen der BaFin werden immer schärfer. Gerichte verhängen Strafen gegen Emittenten und Unternehmensangehörige in Millionenhöhe. Und immer häufiger kommt den IROs die Aufgaben zu, genau solche Sanktionen zu vermeiden – sprich – für Regelkonformität zu sorgen. Wie kann das gelingen? Ein Compliance-Management-System kann helfen, hier den Überblick zu behalten.

Compliance with statutory capital market regulations - one of the central tasks of investor relations - is becoming increasingly widespread. Whether the expansion and tightening of directors' dealings, ad hoc publicity, insider lists, voting rights notifications, annual and semi-annual reports, corporate governance - the list of requirements is becoming longer and longer. The sanctions imposed by BaFin are becoming ever stricter. Courts impose penalties on issuers and company employees in the millions. And more and more often, IROs have the task of avoiding precisely such sanctions - i.e. ensuring compliance with the rules. How can this be achieved? A compliance management system can help to maintain an overview here.

Anforderungen der BaFin an ein Compliance Management System

Welche Anforderungen sind an ein Compliance Management System zu stellen? Dazu formuliert die BaFin als Aufsichtsbehörde fünf Bereiche, die aus ihrer Sicht für eine funktionierende und erfolgreiche Compliance wichtig sind:

- 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,
- 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,

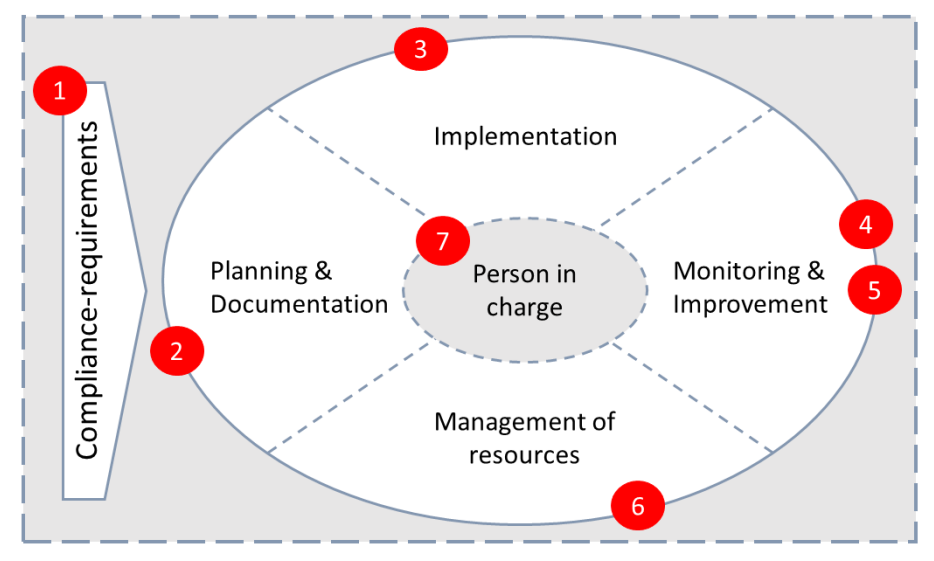
Requirements of BaFin for a Compliance Management System

What are the requirements for a Compliance Management System? To this end, the BaFin, as the supervisory authority, formulates five areas which are important for functioning and successful compliance:

- Personnel selection: Suitable personnel must be selected for the specific task profile,
- Distribution of tasks and organisation: Clearly structured processes and a clear and appropriate distribution of responsibilities must be defined,
- Instruction and education: staff shall be properly instructed and continuously trained,
- Monitoring and control: the issuer must carry out general controls and reviews. Regular spot checks may be required,

- Androhung und Verhängung betrieblicher Sanktionen: Das Unternehmen hat (arbeits-) rechtlich zulässige Androhungen von Sanktionen gegenüber den MitarbeiterInnen zu verhängen.

- Threat and imposition of operational sanctions: The company must impose (labour) legally permissible threats of sanctions on its employees.



Modell eines prozessorientierten Compliance Management Systems (CMS)
Wie kann ein Compliance Management System aussehen, welches diese Anforderungen erfüllen kann? Nachfolgend ein prozessorientiertes Compliance Management System des TÜV-Reinlands, welches für die IR-Arbeit modifiziert wurde:

Model of a process-oriented Compliance Management System (CMS)
What can a compliance management system look like that can meet these requirements? The following is a process-oriented compliance management system of TÜV Rheinlands, which has been modified for IR work:

1.) Unter Punkt 1 sind die Compliance-Anforderungen zu erfassen. Hier geht es darum, alle „Regeln“ zu sammeln, die eingehalten werden müssen: Darunter fallen Aspekte wie Ad-hoc-Publizität, Directors Dealing, Closed Period, Stimmrechtsanteile, Insiderverzeichnisse, Stimmrechtsmeldungen etc.

1.) Under point 1 the Compliance-requirements are to be seized. Here it concerns to collect all "rules" which must be kept: This includes aspects such as ad hoc publicity, directors' dealings, closed period, voting rights, insider lists, voting rights notifications, etc.

Wichtig dabei ist die Erfassung der vielen Einzelheiten und Detail der Regeln. Denn ein Blick auf die ‚Naming & Shaming‘-Webseite der BaFin zeigt, dass viele Regelverstöße eher Details betrifft wie die Vorabbekanntmachung zu den (Halb-)Jahresberichten oder das Versäumen von Fristen.

It is important to record the many particulars and details of the rules. A glance at BaFin's 'Naming&Shaming' website shows that many rule violations tend to concern details such as the preliminary announcement of (half-)annual reports or the failure to meet deadlines.

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 Vorabbekanntmachungen zu den (Halb-)Jahresberichten verantwortliche? Welche Freigabeprozesse bei Adhoc-Meldungen sind zu beachten? Wer ist Meldebeauftragter, wer vertritt den Meldebeauftragten? Welche Dokumentationen sind vorzunehmen?

3.) Bei der Umsetzung geht es darum, die ‚Menschen an Bord zu holen'. Sind sich alle Beteiligten der (1) gesetzlichen

2.) After all necessary rules have been compiled, manuals, guidelines and procedural instructions have been developed within the framework of planning & documentation. How is a directors dealing process to be defined? What are the deadlines for the Director? Who is responsible for the preannouncements to the (half-)annual reports? Which approval processes are to be observed for ad hoc announcements? Who is the Reporting Officer, who represents the Reporting Officer? What documentation is required?

3.) The implementation is about getting the 'people on board'. Are all participants aware of the (1) legal rules and their details? Do you know the (2) pro-

Regeln und ihrer Details bewusst? Kennen Sie die (2) Abläufe, Prozesse, Dokumentationen? Beherrschen die Beteiligten die erforderliche Software zu den Meldeprozessen? Wichtig ist, dass bei der Umsetzung – bspw. einer Directors Dealing-Meldung - alle relevanten Schritte dokumentiert werden. Denn nur so kann eine Überwachung (4) durch einen Compliance-Beauftragten gewährleistet werden.

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. Falls dem so ist: Warum ist es zu Abweichungen gekommen? Möglicher-

cedures, processes, documentation? Do the participants master the necessary software for the reporting processes? It is important that during the implementation - e.g. of a directors dealing report. This is the only way to ensure monitoring (4) by a compliance officer.

4.) During monitoring, the Compliance Officer uses the documentation to check whether there have been deviations between planning (2) and implementation (3). If this is the case, why did deviations occur? Possibly the acting persons lack knowledge and/or routine? The planning itself can also be the cause of the deviation, perhaps tasks have not been assigned to spe-

weise fehlen den handelnden Personen Kenntnissen und/oder Routine? Auch die Planung selber kann Ursache der Abweichung sein, vielleicht sind Aufgaben nicht speziellen Personen zugeordnet worden oder Prozesse nicht klar definiert worden? Oder Beteiligte wie bspw. Insider nehmen einzelne Aspekte nicht so wichtig wie die Unterzeichnung von Aufklärungsbögen?

5.) Im Rahmen der Verbesserung sind dann aus den unter (4) dokumentierten Soll-Ist-Abweichungen Konsequenzen zu ziehen. Angemessene Korrekturmaßnahmen helfen, dass gesamt Compliance Management System kontinuierlich zu verbessern. Möglicherweise sind Mitarbeiter weiter zu schulen, die Planung ist zu verfeinern, die Dokumentation muss vielleicht überarbeitet werden oder einzelne Mitarbeiter und/oder Insider sind zu sensibilisieren, wenn diese einzelne Themen nicht ernst nehmen.

6.) Beim Management von Ressourcen geht es dann konkret um die ‚Ressource Mensch'. Es geht darum, Schulungsbedarf systematisch zu ermitteln & Kompetenzen zu erweitern. Die Wirksamkeit von Schulungsmaßnahmen muss beurteilt werden. Haben Schulungen zu einer Verringerten Soll-Ist-Abweichung geführt? Oder haben Gespräche mit Personen dazu geführt, dass diese ein größeres Verständnis aufbringen, sich regelkonform zu verhalten?

7.) Über all diesen Anforderungen steht der Verantwortliche, welcher das System kontinuierlich am Laufen hält, überwacht und beständig weiterentwickelt.

cific persons or processes have not been clearly defined? Or participants such as insiders do not attach as much importance to individual aspects as the signing of information forms?

5.) Within the scope of the improvement, consequences are then to be drawn from the target/actual deviations documented under (4). Appropriate corrective measures help to continuously improve the overall compliance management system. Employees may need further training, planning may need to be refined, documentation may need to be revised or individual employees and/or insiders may need to be sensitised if they do not take individual issues seriously.

6.) The management of resources is then specifically about the 'human resource'. It is about systematically determining training needs and expanding competencies. The effectiveness of training measures must be assessed. Have training courses led to a reduced target/actual deviation? Or have conversations with people led to a greater understanding of how to behave in accordance with the rules?

7.) The person in charge, who keeps the system running continuously, monitors and constantly develops it, stands above all these requirements.

Ein solches CMS ist ein dynamisches System, welches sich kontinuierlich weiterentwickelt. 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.

Such a CMS is a dynamic system, which continuously develops itself further. It can help to ensure that all employees behave in accordance with the rules. And if a violation should occur by mistake, BaFin is often prepared to turn a blind eye to an existing and well-developed compliance system.

Compliance: Reduce your Capital Market Risks

OUR COMPLIANCE SERVICES:

- Establish a compliance management system
- Writing of manuels, guidelines
- Definition of compliance processes

Contact us:
Dr. Reuter Investor Relations
Dr. Eva Reuter
e.reuter@dr-reuter.eu;+49 (0) 69 1532 5857

Measuring Investor Relations

Investor Relations Officer (IRO) besitzen aufgrund ihrer beachtlichen Kommunikationsfunktion eine hohe Bedeutung für börsennotierte Unternehmen. Denn sie sichern den Firmen den Zugang zu den Finanzmärkten, dessen Akteuren und zum Kapital. Es ist unstrittig, dass IROs in den letzten Jahrzehnten ihre Daseinsberechtigung extrem ausgeweitet haben und im erheblichen Maß am Wachstum und Erfolg von börsennotierten Aktiengesellschaften beteiligt sind. Nicht umsonst investieren Mega-Cap-Unternehmen jährlich rund eine Million US-Dollar in die Funktion ihrer IROs (vgl. BNY Mellon, 2011). Im Gegenzug werden entsprechende Renditen ihrer Arbeit erwartet.

Daran knüpft sich die Frage an, inwiefern Investor Relations seinen Beitrag zur Erreichung von Unternehmenszielen erbringt. Wie kann die Leistung von IROs intern bewertet und messbar gemacht werden?

Systematisch IR-Zielsetzung als Grundlage einer IR-Messung

Grundlage der Messung der IR-

Investor Relations Officers (IROs) are of great importance for listed companies due to their considerable communication function. They provide companies with access to the financial markets, their players and capital. It is undisputed that IROs have extremely expanded their raison d'être over the past decades and play a significant role in the growth and success of listed companies. It is not for nothing that mega-cap companies invest around one million US dollars a year in the function of their IROs (cf. BNY Mellon, 2011). In return, corresponding returns on their work are expected.

This raises the question of the extent to which investor relations contributes to the achievement of corporate goals. How can the performance of IROs be evaluated internally and made measurable?

Systematic IR targeting as a basis for IR measurement

The IR objectives, derived from the corporate objectives, form the basis for measuring IR work: "if you don't know the aim of y-

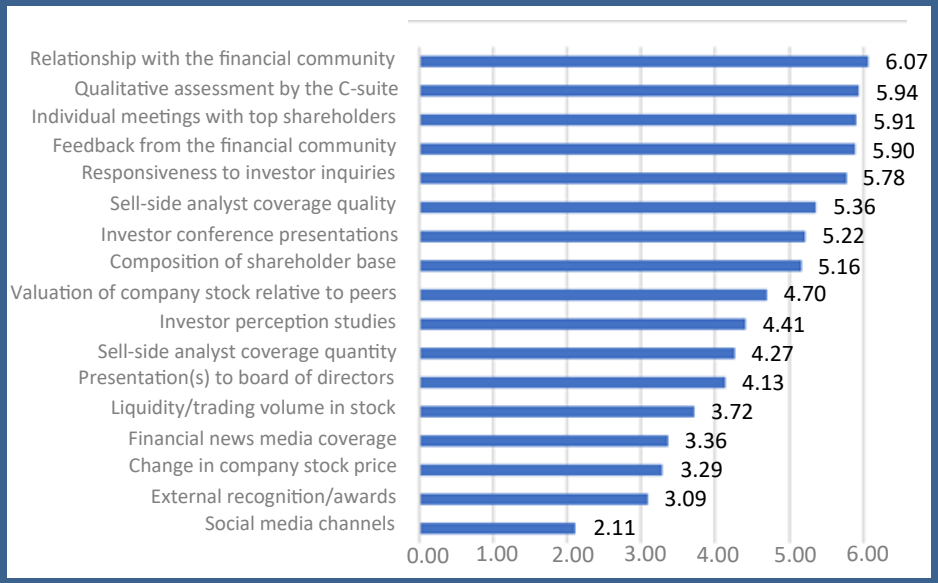
Arbeit bilden die IR-Zielsetzung, abgeleitet aus den Unternehmenszielen: *„if you don't know the aim of your investor relations program, you won't know whether you're meeting the program goals"* (Metzker, 2010, S. 10). Der erste Schritt zur Messung der IR-Arbeit ist daher die Festlegung der IR-Ziele. Dabei muss erwähnt werden, dass Aufgabenbereiche und damit auch entsprechende strategische Zielsetzungen der In-

our investor relations program, you won't know whether you're meeting the program goals" (Metzker, 2010, p. 10). The first step in measuring IR work is therefore the definition of IR goals. It should be mentioned here that the scope of tasks and thus the corresponding strategic objectives of investor relations vary greatly depending on the size of the company.

vestor Relations je nach Unternehmensgröße stark variieren.

In einer Online-Befragung des NIRI gaben 73% von 384 befragten IROs an, im Rahmen ihrer IR-Agenden systematische Ziele determinieren, welche in der Regel jedes Jahr überarbeitet und fortgeschrieben werden (vgl. Brusch & Laskin & Ragas, 2014). Die definierten Ziele begründen dann gleichzeitlich auch entsprechende Bewertungskriterien als

In an online survey conducted by NIRI, 73% of the 384 IROs surveyed stated that they determine systematic goals within their IR agendas, which are usually revised and updated every year (cf. Brusch & Laskin & Ragas, 2014). At the same time, the defined targets also justify corresponding evaluation criteria as the basis for the IR measurement.



Criteria for evaluating IR success

Source: Brusch & Laskin & Ragas (2014): Investor relations measurement: An industry survey, p. 184.

Notes: Subjects wer asked to „please rate the importance of each following criteria in evaluating the success of a company's investor relations program(...)" where 1 is „not important at all" and 7 is „extremely important".

Grundlage für die IR-Messung.

Messkriterien für IR

Brusch & Laskin & Ragas 2014 identifizieren mit ihrer Studie eine Reihe von quantitativ fundierten Messkriterien zur internen Bewertung der Arbeit von IR-Abteilungen. Auf Grundlage der Diskussion gängiger Literaturquellen stellen sie Kriterien zur Beurteilung durch die IROs des NIRI-Netzwerkes in ihrer Online-Umfrage bereit. Die Tabelle auf der vorherigen Seite zeigt die entsprechenden Befragungsergebnisse.

Die Studie offenbart, dass das wichtigste Kriterium zur Messung des Erfolgs ihrer Arbeit für IROs die „Beziehung zur Finanzcommunity“ darstellt, gefolgt von der „Qualitativen (internen) Bewertung durch die C-Suite“ sowie „Individuelle Gespräche mit Top-Aktionären“. Die identifizierten Messgrößen werden also der eingangs bereits erwähnten Schlüsselkompetenz der IROs entlehnt, nämlich ihrer Kommunikationsfunktion, welche in dem Aufbau von langfristigen Beziehungsstrukturen mündet. Somit stellt auch die entsprechende Bewertung dieser Beziehungen das entscheidende Kriterium in der Erfolgsmessung von IR-Programmen dar. Dabei sind jedoch nicht nur der Aufbau von Beziehungen zu Akteuren der Finanzmärkte relevant, sondern parallel die Pflege eines guten Verhältnisses zum Vorstand des Unterneh-

Measurement criteria for IR

With their study Brusch & Laskin & Ragas 2014 identify a number of quantitative measurement criteria for the internal evaluation of the work of IR departments. Based on the discussion of common literature sources, they provide criteria for evaluation by the IROs of the NIRI network in their online survey. The table on the previous page shows the corresponding survey results.

The study reveals that the most important criterion for measuring the success of their work for IROs is the “relationship with the financial community”, followed by the “qualitative (internal) evaluation by the C-Suite” and “individual discussions with top shareholders”. The measures identified are thus borrowed from the key competence of the IROs already mentioned at the beginning, namely their communication function, which leads to the establishment of long-term relationship structures. Thus, the evaluation of these relationships is the decisive criterion in measuring the success of IR programmes. However, it is not only the establishment of relationships with players in the financial markets that is relevant, but also the maintenance of a good relationship with the company’s Board of Management. This fact once again emphasises the interface function that IR departments have within the corporate structure

mens. Dieser Fakt betont nochmals die Schnittstellenfunktion, die IR-Abteilungen im Unternehmensgefüge inne haben – nämlich sowohl nach Außen in den Kapitalmarkt wie nach Innen in das Unternehmen.

Daneben messen IROs des NIRI-Verbands Finanzindikatoren und Kennzahlen, die sich am Marktverhalten orientieren, eine eher geringere Bedeutung bei („Handelsvolumen an der Börse“, „Änderungen des Aktienkurses“). Nicht relevant zur Messung ihres Beitrags zum Unternehmenserfolg scheinen auch „Externe Auszeichnungen bzw. Awards“ zu sein.

Die Studie offenbart ebenso, dass IROs in Large-Cap-Unternehmen der Bewertung der aufgebauten Beziehungsstrukturen einen höheren Stellenwert zuschreiben als ihre Kollegen in Small-Cap-Unternehmen. Dieser Umstand ergibt sich aus der jeweiligen Schwerpunktsetzung des Tätigkeitsbereichs der IROs: IR-Abteilungen in Small-Cap-Unternehmen ist oft daran gelegen, Interesse der Investoren an ihrem Unternehmen zu wecken, während IROs in Large-Cap-Unternehmen stattdessen eine kontinuierliche Pflege ihres be-

– both externally in the capital market and internally in the company.

In addition, IROs of the NIRI Association attach less importance to financial indicators and ratios that are based on market behaviour (“trading volume on the stock exchange”, “changes in the share price”). External awards” do not seem to be relevant for measuring their contribution to corporate success.

The study also reveals that IROs in large-cap companies attach greater importance to the evaluation of the relationship structures they have built up than their colleagues in Small-Cap-Companies. This is due to the focus of the IROs’ activities: IR departments in small-cap companies are often interested in attracting investors to their company, while IROs in large-cap companies instead maintain their already established network for stability.

At the same time, IR departments in large cap companies attach greater importance to internal feedback from the C-Suite to evaluate their own work. This may be due to a higher transfer

reits etablierten Netzwerks zur Stabilität betreiben.

Gleichzeitig legen IR-Abteilungen in Large-Cap-Unternehmen einen höheren Wert auf das interne Feedback der C-Suite zur Bewertung ihrer eigenen Arbeit. Dies kann in einer erhöhten Verantwortlichkeitsübertragung begründet sein, als es in kleineren Unternehmen der Fall ist.

Quellen:

- *BNY Mellon (2011), "Global trends in investor relations: seventh edition, a survey analysis of IR practices worldwide", BNY Mellon, New York, NY.*
- *Brusch, M., Laskin, A. and Ragas, M. (2014): "Investor relations measurement: An industry survey", Journal of Communication Management, Vol. 18 No. 2, pp. 176-192.*

Metzker, C. (2010), "Measure up", IR update, June/July, pp. 10-13.

of responsibility than is the case in smaller companies.

Sources:

- *BNY Mellon (2011), "Global trends in investor relations: seventh edition, a survey analysis of IR practices worldwide", BNY Mellon, New York, NY.*
- *Brusch, M., Laskin, A. and Ragas, M. (2014): "Investor relations measurement: An industry survey", Journal of Communication Management, Vol. 18 No. 2, pp. 176-192.*

Metzker, C. (2010), "Measure up", IR update, June/July, pp. 10-13.

Investor Relations:

Measure your success & achievements!

OUR IR-SERVICES:

- Develop your IR-Strategy
- Identify the relevant Key Performance Indicators as well as operative goals
- Develop an IR-Dashboard
- Establishment of calculation procedures, weightings and reports

Contact us:
Dr. Reuter Investor Relations
Dr. Eva Reuter
e.reuter@dr-reuter.eu; +49 (0) 69 1532 5857

Digital Investor Relations: Companies can no longer avoid it

Während die Investorengemeinschaft vor einigen Jahren zurückhaltend war, digitale Medien und Social Media in ihren Ansatz einzubeziehen, kann sie sich heute der Digitalisierung kaum noch entziehen. Das ist das Ergebnis mehrerer Umfragen, die in verschiedenen Teilen der Europäischen Union durchgeführt wurden. Obwohl es mehrere Faktoren gibt, die diese Verschiebung im IR -Ökosystem verursachen, haben die MiFID II-Richtlinien sicherlich mit dazu beigetragen, diesen Effekt auszulösen.

While a few years ago the investment community was reluctant to include digital media and social media in its approach, today it can hardly escape digitalization. This is the result of several surveys carried out in different parts of the European Union. Although there are several factors causing this shift in the IR ecosystem, the MiFID II directives have certainly contributed to triggering this effect.

Welche digitalen Kommunikationskanäle nutzen Unternehmen?

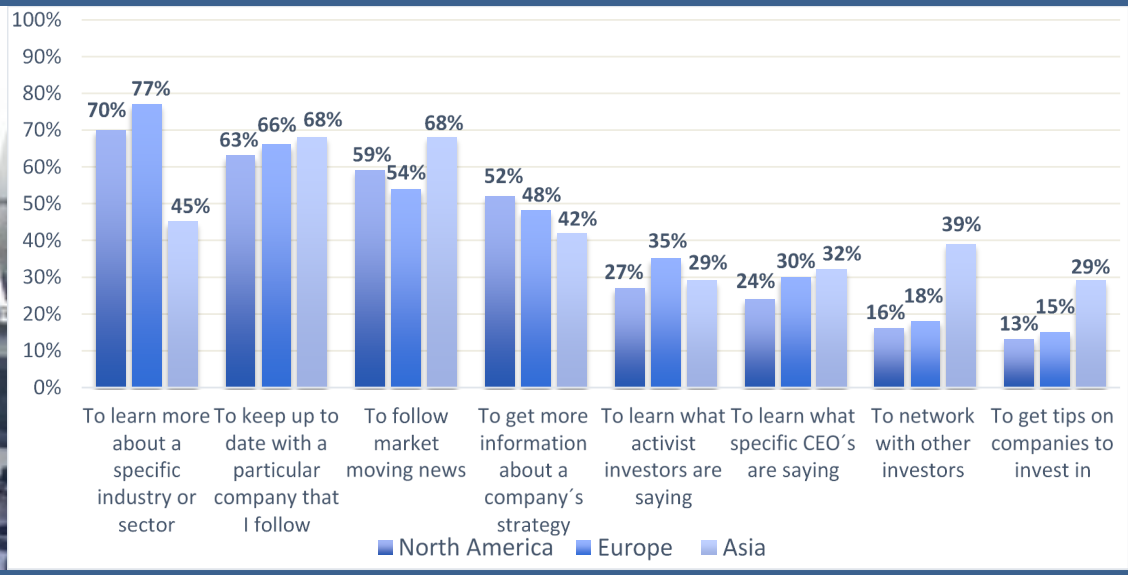
Digitale Kommunikationskanäle wie Blogs, Websites, soziale Netzwerke oder Videopräsentationen sind Kanäle für die Präsentation der Finanzergebnisse, Pressemitteilungen, Werbung, Videos von Telefonkonferenzen, Dokumente von Investorentagen und thematischen Konferenzen und vieles mehr.

Investoren erwarten transparentere Informationen über digitale Quellen - direkt von Führungskräften, und deshalb nehmen die On-Demand-Videoanfragen im aktuellen Szenario rasant zu und werden in Zukunft voraussichtlich weiter zunehmen.

Which digital communication channels do companies use?

Digital communication channels such as blogs, websites, social networks or video presentations are channels for the presentation of financial results, press releases, advertising, videos from telephone conferences, documents from investor days and thematic conferences and much more.

Investors expect more transparent information from digital sources - directly from executives - and that's why on-demand video requests are growing rapidly in the current scenario and are expected to continue to grow in the future.



How Digital Media is Used. Source: https://www.brunswickgroup.com/how-digital-is-driving-big-time-investment-decisions-i8091/

90% der Investoren nutzen digitale Plattformen & Kanäle

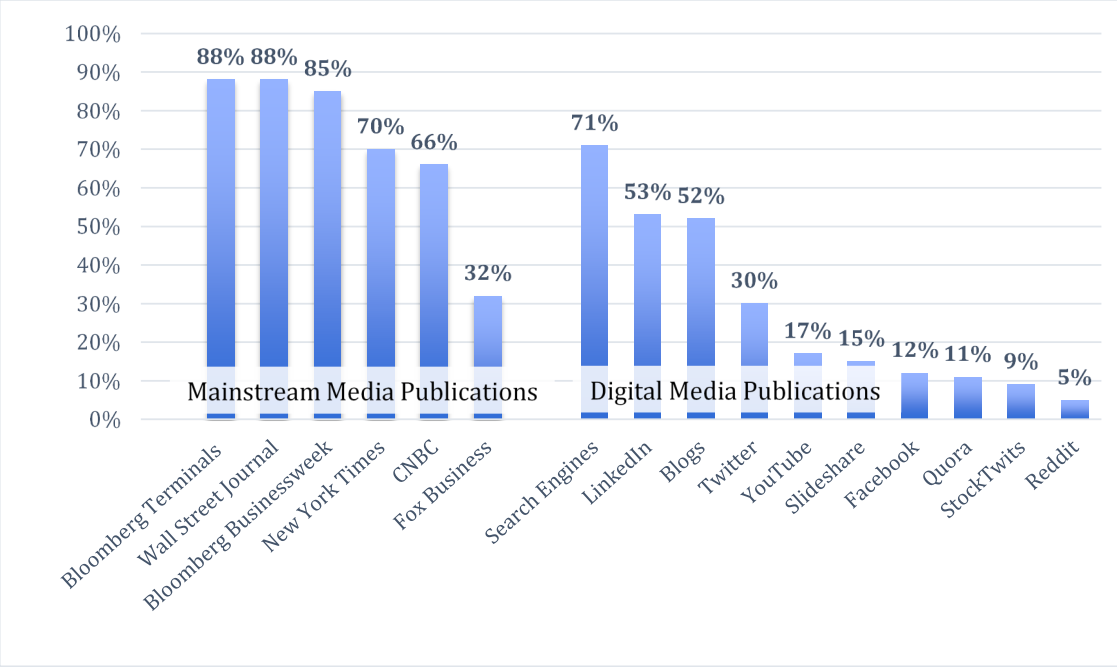
Laut des jüngsten Brunswick Investor Survey nutzen 90% aller Investoren digitale Plattformen & Kanäle. Das zeigt – so der jüngste Brunswick - Survey – dass digitale Medien in der Investor Relations nicht länger als ein *„nice-to-have“* betrachtet werden dürften. Investoren informieren sich mit Hilfe von digitalen Medien vor allem über den Markt, aber auch zu spezifischen Informationen über Unternehmen und deren Strategie, CEOs und deren Meinung sowie die Meinung von aktivistischen Aktionären .

Die Ergebnisse dieser Studie zeigt: Investoren, die gelernt haben wie wichtig es ist den Wandel vom traditionellen zum digitalen Umfeld zu akzeptieren, nutzen verschiedene digitale Kommunikationskanäle. Ob Social Media, Unternehmenswebsite, Pressemitteilung, Forschungsbericht, Umfrageergebnisse oder virtuelle Veranstaltungen wie Webcasts, Webinare, Videokonferenzen und Webkonferenzen, sie versuchen nun, jede Quelle zu nutzen, um so viele Informationen wie möglich zu sammeln. Tatsächlich ist derzeit eine digitaler Umbruch in der IR-Community im Gange, da die Erwartungen der Investoren immer höher werden und digitale Medien der bequemste und schnellste Weg sind, diese Erwartungen zu erfüllen.

90% of investors use digital platforms & channels

According to the latest Brunswick Investor Survey, 90% of all investors use digital platforms & channels. According to the latest Brunswick Survey, this shows that digital media should no longer be regarded as a "nice-to-have" in investor relations. Investors use digital media to inform themselves primarily about the market, but also about specific information about companies and their strategy, CEOs and their opinions, and the opinions of activist shareholders:

The results of this study shows: Investors who have learned how important it is to accept the change from the traditional to the digital environment use different digital communication channels. Whether it's social media, corporate websites, press releases, research reports, survey results or virtual events such as webcasts, webinars, video conferencing and web conferencing, they're trying to use every source to gather as much information as possible. In fact, a digital revolution is underway in the IR community as investor expectations continue to rise and digital media is the most convenient and fastest way to meet these expectations.



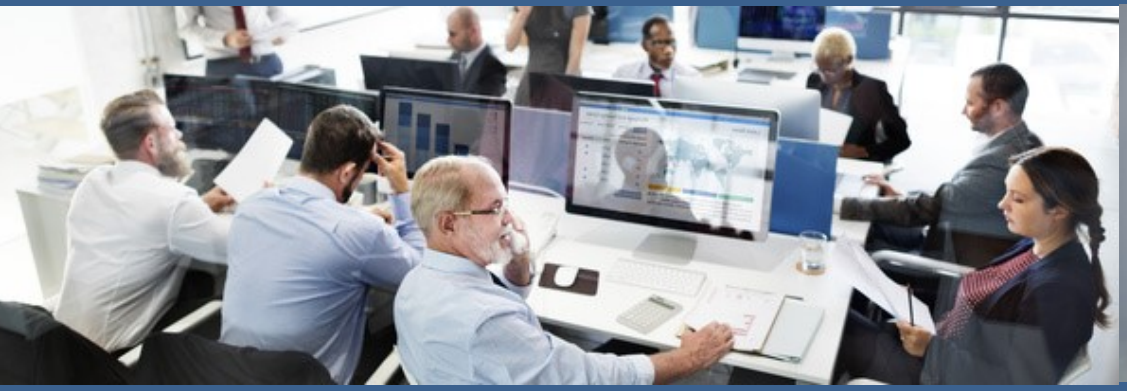
Trust in Platforms vs. Trust in Media. Source: https://www.brunswickgroup.com/how-digital-is-driving-big-time-investment-decisions-i8091/

Investoren nutzen digitale Medien zur Anlageentscheidungen

Laut der Brunswick Investor Umfrage zur Nutzung digitaler Medien haben diese die Investitionsentscheidungen von 88% der Investoren in der Vergangenheit maßgeblich beeinflusst. Das ist noch nicht alles. Überraschenderweise haben rund 98% der Anleger digitale Medien zur Problemanalyse genutzt. Wie sieht es mit dem Vertrauen aus, welche Investoren den verschiedenen digitalen Medien zubilligen?

Investors use digital media to make investment decisions

According to the Brunswick Investor survey on the use of digital media, these have significantly influenced the investment decisions of 88% of investors in the past. That's not all. Surprisingly, around 98% of investors used digital media for problem analysis. What about the confidence that investors have in the various digital media?



Das höchste Vertrauen genießen die Bloomberg Terminals sowie das Wall Street Journal, gefolgt von der Bloomberg Businessweek. Interessanterweise genießen Suchmaschinen bei den Investoren mit 71% ein etwas höheres Vertrauen als die New York Times mit 70% und CNBC mit 66%. Und das in Zeiten von SEO und Goolge Adwords!

Bei den klassischen Social Media Kanälen hat LinkedIn mit 53% bei den Investoren knapp die Nase vor den Blogs mit 52%. Twitter hingegen ist mit 30% deutlich abgeschlagener, was aufgrund der starken Nutzung dieses Kanals durch viele börsennotierte Aktiengesellschaften etwas überrascht.

The Bloomberg terminals and the Wall Street Journal enjoy the highest confidence, followed by the Bloomberg Businessweek. Interestingly, search engines enjoy a slightly higher level of investor confidence at 71% than the New York Times at 70% and CNBC at 66%. And that in times of SEO and Goolge Adwords!

Among the classic social media channels, LinkedIn has a 53% share of investors, just ahead of the blogs with 52%. Twitter, on the other hand, is clearly outperformed with 30%, which is somewhat surprising due to the strong use of this channel by many listed companies.

Wird die Relevanz der digitalen Medien zunehmen?

Jede Studie, Marktforschung und Umfrage zeigt, dass digitale Medien die Investorennische und die Finanzindustrie auf unterschiedliche Weise beeinflussen. Darüber hinaus verändert die Einbeziehung von Big Data, Künstlicher Intelligenz und Machine Learning die Investor-Relations-Strategien erheblich und hilft den Akteuren in der Investorengemeinschaft, insbesondere den IROs, eine bessere Vorstellung davon zu bekommen, was Investoren sehen, welche Art von Daten sie das ganze Jahr über austauschen sollten, und ermöglicht es ihnen, aussagekräftigere Botschaften zu erstellen und zu liefern, die auf die Interessen der Investoren ausgerichtet sind.

Will the relevance of digital media increase?

Each study, market research and survey shows that digital media influences the investor niche and the financial industry in different ways. In addition, the inclusion of Big Data, Artificial Intelligence and Machine Learning significantly changes investor relations strategies and helps the investor community, especially IROs, to better understand what investors see, what kind of data they should exchange year-round, and to create and deliver more meaningful messages that are aligned with investors' interests.

Daraus lässt sich schließen, dass kein Bereich von der Digitalisierung unberührt bleibt, auch nicht die Anlegergemeinschaft. Tatsächlich haben die digitalen Medien ihren Einfluss darauf, wie die Anlegerwelt wahrnimmt, denkt und handelt, eingeprägt.

This suggests that no area is unaffected by digitisation, including the investment community. In fact, digital media have had an impact on how investors perceive, think and act.

Digital Investor Relations

OUR SERVICES:

- Video-Interviews
- Online-Investor-Targeting
- WebCasts
- IR-Podcasts
- IR-Social-Media

Contact us:
Dr. Reuter Investor Relations
Dr. Eva Reuter
e.reuter@dr-reuter.eu; +49 (0) 69 1532 5857

Upcoming Events

- **July 11th:** IR Magazine & Q4 Breakfast Roundtable _ IR Trends: http://events.irmagazine.com/irbriefing/
- **September, 12th:** IR Magazine Form—Women in IR US, New York, USA: http://events.irmagazine.com/womeninirnewyork/
- **September, 12th:** IR Magazine & Q4 Breakfast Roundtable - IR Trends: http://events.irmagazine.com/irbriefingoslo/
- **September, 16th:** IR Magazine Think Tank—West Coast, Palo Alto, California, USA: http://events.irmagazine.com/westcoast2/
- **September, 17th:** Annual conference: „Annual Genral Meeting“, Frankurt, Deutsches Aktieninstitut: https://www.irclub.de/events/jahrestagung-die-hauptversammlung
- **September, 26th:** IR Magazine Forum & Awards—Small Cap US, New York: http://events.irmagazine.com/smallcapus/
- **October, 1st:** IR Magazine: Corporate Secretary Think Tank - Canada: http://events.irmagazine.com/csttcanada/
- **October, 2nd - 3rd:** IR Magazine Global Forum + Awards, Paris: http://events.irmagazine.com/globalforum/
- **October, 3rd: IR** Magazine Think Tank - Canada: http://events.irmagazine.com/canadathinktank/
- **October 24 - 25th:** DIRK General Meeting, Hamburg, Germany: https://www.dirk.org/termine

Contact / Imprint

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

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

Disclosures in accordance with § 5 TMG:

Dr. Eva-Maria Reuter

VAT identification number in accordance with §27 VAT Act:
DE 251156042

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS SERVICES

Investor Relations Outsourcing

We undertake your whole Investor Relations work

Investor Relations Consulting

- Develop an IR Compliance Management System
- IR Crisis Managment
- IR Communication Plan
- … and much more

Institutional Investor Relations

- Roadshows
- Investor Targeting
- Online Targeting

Retail Investor Relations & Digital Investor Relations

- Video-Blogs
- Investor Hotline
- Newsletter
- WebCasts
- Webinar