IR-NEWS

Publisher:

Dr. Reuter Investor Relations

September 2019

Activism & Investor Relations

MiFID II & Its Impact On Research & Roadshows

Retail IR - An Underestimated Component of IR

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS

Consulting Agency
for Investor Relations

www.dr-reuter.eu

Content

Activism & Investor Relations.....4

MiFID II & Its Impact On Research & Roadshows 12

Retail IR - An Underestimated Component of IR 22

Upcoming Investor Relations Events.....30

Dr. Reuter Investor Relations Services 34

Imprint & Contact.....35

Activism & Investor Relations

Current Trends, Effects and Solutions

Unternehmen dieses Jahrhunderts haben viel erlebt und große Veränderungen erfahren, insbesondere in den Bereichen Corporate Governance, **Activism und Investor Relations**. Ein typischer aktivistischer Aktionär versucht, seine Kapitalbeteiligung zu nutzen, um bestimmte Ziele zu erreichen, die Veränderung herbeizuführen und das Verhalten einer Gesellschaft zu beeinflussen, indem er andere Aktionäre beeinflusst oder seine Stimmrechte nutzt. So wurde jüngst durch das Magazin ‚Finance' vermeldet, dass eine Gruppe rund um den Investor & Aktivist Sentis

Corporations of this century have seen a lot and undergone dramatic changes especially in corporate governance, **activism and investor relations**. A typical activist shareholder is the one who tries to use his or her equity stake in order to achieve certain goals, bring the change, and affect how a corporation behaves by influencing other shareholders or using his/her voting power. On the other hand, a minority shareholder is the one who owns less than 50% of the total shares of a corporation's stocks.

Capital den Druck auf das Schweizer Unternehmen Meyer Burger erhöht. Die Gruppe kontrolliert laut ‚Finance' insg. 10% der Stimmrechte und fordert mehr Einfluss auf die strategischen Entscheidungen sowie zwei Sitze im Verwaltungsrat.

Wie Aktivisten im Allgemeinen versuchen, das Management zu beeinflussen, variiert von Unternehmen zu Unternehmen. Während sie für einige als Inbegriff für aggressive Corporate Raider erscheinen können, die in die Politik der Unternehmen eingreifen, können sie für andere eine wichtige Rolle bei der Lö-

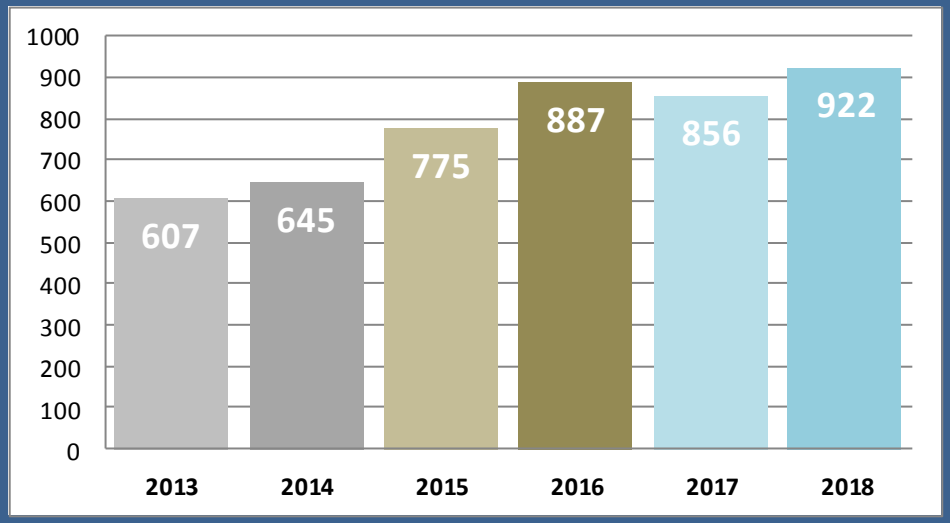
How these activists try to influence the management varies from one corporation to another and depends on how these activists perceive concerned situations. While for some, they can appear to be an epitome of aggressive corporate raiders intervening companies' policies and spotting the reputation, for others, they may prove to be playing a significant role in addressing structural management issues, resolving a company's institutional issues and providing benefits to other passive shareholders.

sung von Strukturmanagementfragen, der Lösung institutioneller Probleme eines Unternehmens und der Bereitstellung von Vorteilen für andere passive Aktionäre spielen.

Das vergangene Jahr (d.h. 2018) wurde als "Rekordzeit" für Aktivismus angeführt, da etwa 250 Kampagnen initiiert wurden, verglichen mit 210 Kampagnen im Jahr 2017. Das Wachstum des Aktivismus in den USA wurde jedoch von 2017 bis 2018 in Bezug auf die Anzahl der Kampagnen, der Kapitalinvestitionen, der Erstaktivisten, der Anzahl der beteiligten Aktivisten und der erhaltenen Vorstandssitze als moderat eingeschätzt, insbesondere wenn Kampagnen gegen die angekündigte Fusion und

In recent years, minority shareholders are consistently making efforts in raising their bar of expectations - a trend which we will continue to notice in 2019.

The past year (i.e. 2018) was cited as “Record Period” for activism as about 250 campaigns were initiated as compared to 210 campaigns in 2017. However, the growth of activism in the U.S. was considered to be moderate from 2017 to 2018 in terms of number of campaigns, capital investment, first-time activists, number of activists involved and board seats obtained, especially when campaigns against the announced merger and short-seller campaigns are not taken under consideration.



NUMBER OF COMPANIES PUBLICLY SUBJECTED TO ACTIVIST DEMANDS GLOBALLY.
SOURCE:ACTIVIST INSIGHT ONLNE

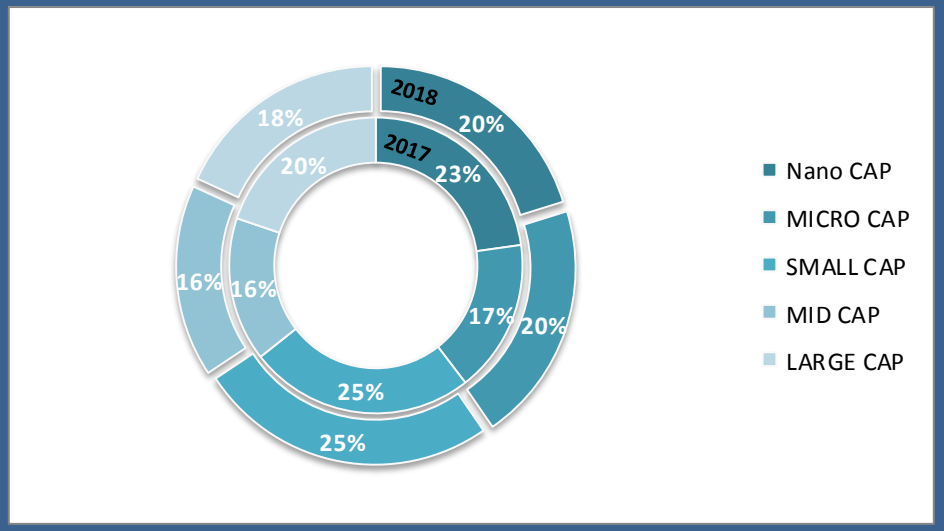
Leerverkaufskampagnen nicht berücksichtigt werden.

Darüber hinaus wurde 2018 der Aufwärtstrend des Aktivismus in den letzten Jahren verlangsamt, da beobachtet wurde, dass der globale Anteil des Kapitals, das für die Kampagnen neuer Aktivisten in Europa eingesetzt wurde, 24% betrug, was einen deutlichen Rückgang von 28% im Jahr 2016 und 35% im Jahr 2017 anzeigt.

Welche Unternehmensgrößen sind nun am stärksten von dem Aktivismus betroffen? Im Allgemeinen sind Zielfirmen von Aktivisten Mid-Cap-Unternehmen, aber es wird auch bemerkt, dass Aktivis-

Along with this, in 2018, the uptick in activism in recent years has been slowed as it was observed that the global percentage of capital deployed in the campaigns of new activists in Europe was 24% which clearly indicates a decrease from 28% in 2016 and 35% in 2017.

Even though statistics reveal that activism will keep growing, we cannot rely on just statistical facts to grasp the real -time situation of **activism and investor relations** as they aren’t enough to see the bigger picture. If we traverse a few years back and come back to the present, we can clearly notice the



ACTIVIST TARGETS BY MARKET CAP
SOURCE:ACTIVIST INSIGHT ONLNE

ten manchmal auch Unternehmen mit hoher Marktkapitalisierung ins Visier nehmen.

Genauer gesagt, Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von 100-500 Millionen Dollar werden am häufigsten von Aktivisten angepeilt. Im Jahr 2018 zielten jedoch auch fast 15% der Kampagnen auf Unternehmen mit über 20 Milliarden Dollar Kapitalisierung, von denen 14 Unternehmen eine Kapitalisierung von mehr als 50 Milliarden Dollar hatten und nur 2 Unternehmen eine Kapitalisierung von über 100 Milliarden Dollar.

Im Gegensatz zu früher kann sich kein Unternehmen, ob Large- oder Small-Cap, dagegen immunisieren, dass es zum Ziel aktivistischer Investoren wird. Große Hedgefonds, die von solchen wie Nelson Peltz, Carl Icahn, Daniel Loeb und Bill Ackman verwaltet werden, haben in den Medien für viel Aufsehen gesorgt, indem sie sich den Vorständen

transformation that ubiquity of activists has brought on the typical mindset and course of actions of corporate boards, management, and institutional investors.

Although it is expected that activism will continue to evolve and remain the cynosure of the corporate realm in the light of new themes and changing market conditions, it is believed that the journey of activists will not be devoid of pitfalls.

Now, the question is - which company size is most affected by minority shareholder activism? Generally, target companies of activists are the ones which fall in average size category but it is also noticed that sometimes, activists also target companies with large capitalization.

To be precise, companies with a market capitalization of $100-500 million are most frequently targeted by activists. In

weltberühmter Unternehmen wie Apple, Rolls-Royce, PepsiCo, Nestle und Danone gegenübergestellt haben.

Aber die größte Herausforderung ist, wie Sie Ihr Unternehmen gegen diese aktivistischen Aktionäre verteidigen können? Um die von diesen Aktivisten verursachten Wogen zu glätten, ziehen es viele der Vorstände nun vor, regelmäßig das Potenzial einer aktivistischen Herausforderung im Zusammenhang mit der Aufsicht über die Geschäftstätigkeit von Unternehmen, der Kapitalallokation, Unternehmenstransaktionen, dem Management und der Zusammensetzung des Vorstands zu analysieren. Sie haben die Tatsache verstanden, dass sie durch den Ansatz, wie diese Aktivisten denken, sie dabei unterstützen werden, mögliche Schwächen und Schwachstellen zu identifizieren, die eine Grundlage für eine aktivistische Herausforderung sein können.

2018, nearly 15% of the campaigns targeted companies with over $20 billion of capitalization, out of which 14 companies had a capitalization of more than $50 billion and only 2 companies had a capitalization of over $100 billion.

Unlike before, no firm, either big or small, can immunize itself from becoming the target of activist investors. For the record, large hedge funds managed by such as those like Nelson Peltz, Carl Icahn, Daniel Loeb, and Bill Ackman have generated a lot of buzz in the media by confronting the boards of world-famous companies such as Apple, Rolls-Royce, PepsiCo, Nestle, and Danone.

But, the main challenge is how to defend your company against these activist shareholders? To smooth the ripples caused by these activists, many of the boards now prefer to regularly account the potential of an activist challenge related to oversight of companies' operations, capital allocation, corporate transactions, management, and board composition. They have to apprehend the fact that by adopting the approach of how these activists think, will assist them in identifying possible weaknesses and vulnerabilities that can be a base for an activist challenge.

Be Prepared: Shareholder Activism

OUR SERVICES:

- Analysis of your company from the perspective of an activist
- Detection of possible weak points in the company
- Preparation of a defense plan against activists
- Development of various scenarios of activist attacks
- Creation of a contingency plan based on a possible attack

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

MiFID II & Its Impact On Research & Roadshows

Im Vorfeld zu MiFID II hat es zahlreiche Prognosen gegeben, wie sich Research & Corporate Access aus Unternehmenssicht entwickeln würden. So wurde vielfach spekuliert, dass **Small Caps** nach MiFIDII über kaum oder keine Coverage sowie keine Sell Side-Roadshows und One-on-Ones durch Broker verfügen würde. **Mid Caps** – so die Prognose würden auf nur noch über 5 Analysten oder weniger zurückgreifen können, welche durch die Buy Side bezahlt werden würde. Auch die Anzahl der Roadshows dürfte – so die Annahme – für Mid Caps rückläufig sein. Einzig die **Large Caps** blieben von den angenommenen Veränderungen weitgehend verschont.

MiFID II – so die weiteren Annahmen – würde zu einer massiven Reduktion der Anbieter unter den **Sell Side-Brokern** führen. Auch würden sich Broker mehr auf kleinere Nischen konzentrieren.

In the run-up to MiFID II, there were many forecasts as to how Research & Corporate Access would develop from a corporate perspective. Thus it was often predicted that small caps, according to MiFIDII, would have little or no coverage and no sell side roadshows and one-on-ones by brokers. Mid Caps - so the forecast, would be able to fall back only over less than 5 analysts, which would be paid by the Buy Side. The number of roadshows for mid caps is also expected to decline. Only the large caps remained largely unaffected by the assumed changes.

MiFID II - according to further forecasts - would lead to a massive reduction in the number of sell-side brokers. Brokers would also concentrate more on smaller niches.

Wie ist die Situation heute – 20 Monate nach MiFIDII?

Auswirkungen auf die börsennotierten Unternehmen

Laut einer jüngsten Studie haben mehr als 330 europäische Unternehmen ihr Sell-Side Research komplett als Folge von MiFid II verloren.[1] Die meisten dieser Firmen, welche nach MiFID II ohne Analysten-Coverage auskommen müssen, hatten bisher nur einen Sell-Side-Broker, der sie bisher regelmäßig coverte. Neben diesem Komplettverlust an Coverage ist auch die absolute Anzahl der Coverage nach MiFID II für viele Unternehmen gesunken.[2] Diese Veränderungen in der Coverage und damit die Möglichkeit, auf dem Wahrnehmungsschirm der Investoren zu gelangen, scheinen viele Unternehmen damit kompensieren zu wollen, dass sie vermehrt an Broker-Investor-Konferenzen teilnehmen. Denn insg. ist die Teilnahme an solchen Konferenzen durch europäische Unternehmen nach MiFID II gestiegen. Damit sind die Prognosen im Vorfeld von MiFID II vielfach eingetreten: Besonders kleinere Unternehmen

What is the situation today - 20 months after MiFIDII?

Effects on listed companies

According to a recent study, more than 330 European companies have completely lost their sell-side research as a result of MiFid II.[1] Most of these companies, which according to MiFID II have to get by without analyst coverage, have only had one sell-side broker so far, which has covered them regularly. In addition to this complete loss of coverage, the absolute number of MiFID II coverage has also fallen for many companies.[2] Many companies seem to want to compensate for these changes in coverage and thus the possibility of reaching the perception screen of investors by increasingly participating in broker-investor conferences. In total, participation in such conferences by European companies has increased in accordance with MiFID II. This means that the forecasts in the run-up to MiFID II have often materialised: Smaller companies in particular are affected by declining coverage.

sind von einer sinkenden Coverage betroffen.

Effekte auf die Buy-Side

Welche Effekte lassen sich auf der Buy Side messen? Laut bereits zitierter Studie ist die Anzahl der Buy Side Analysten in 2019 gegenüber 2017 gestiegen.[3] Auch engagieren sich Buy Side Analysten vermehrt in Earning Conference Calls, indem sie mehr Fragen stellen als vor MiFID II. Insgesamt haben sich auch hier die Prognosen im Vorfeld von MiFID II bestätigt, dass die Buy Side zunehmend ihre eigenen Research-Kapazitäten aufbauen wird.

Effekte auf die Sell-Side

Broker wie WH Ireland, Cenkos oder auch Arden Partners berichteten über glanzlose Zahlen als Folge von MiFID II. Cenkos meldete im September 2018 einen Rückgang seiner Gewinne von über 90%.[4] Den CEO von Cenkos kostete das den Job.[5] Auch das in Frankfurt ansässige Research-Haus Pareto-Equinet hat laut der Zeitschrift FINANCE im Jahr nach MiFID II einen erheblichen Fehlbetrag von 7,5 Millionen Euro zu vermelden. 22 Mitarbeiter wurden entlassen, in erster Linien aus den Bereichen Research, Equity Sales und Trading.[6] Andere Broker denken darüber nach, zu konsolidieren. Erste Kapazitäten verlassen den Markt.

Als Folge dieser Entwicklungen sind es vor allem die kleineren Unternehmen, die sich nun aggressiver als zuvor selbst am Kapitalmarkt vermarkten.[7] Folglich sind auch die IR-

Effects on Buy-Side

Which effects can be measured on the buy side? According to the already cited study, the number of buy-side analysts rose in 2019 compared to 2017.[3] Buy side analysts are also becoming increasingly involved in earning conference calls by asking more questions than before MiFID II. Overall, the forecasts in the run-up to MiFID II have been confirmed that Buy Side will increasingly build up its own research capacities.

Effects on Sell-Side

Brokers such as WH Ireland, Cenkos and Arden Partners reported dull figures as a result of MiFID II. In September 2018, Cenkos reported a decline in profits of over 90%.[4] This cost the CEO of Cenkos his job.[5] Other brokers are thinking about consolidating. First capacities are leaving the market.

As a result of these developments, it is especially all the smaller companies that are now marketing themselves more aggressively on the capital market than before.[7] As a result, IR budgets have also increased since MiFID II.[8] Overall, sell-side support has decreased, with affected companies and investors increasingly communicating directly with each other and organizing investor targeting themselves. This leads to a significantly increased workload for the affected IROs. It is to be assumed that as a result the IR teams will either be further expanded or external providers will be brought on board more intensively in order to be able to absorb the increased workload.

Budgets seit MiFID II gestiegen.[8] Insgesamt hat sich der Support der Sell-Side verringert, wodurch betroffene Unternehmen und Investoren vermehrt direkt miteinander kommunizieren bzw. das Investor Targeting selbst organisieren. Dies führt bei den betroffenen IROs zu einer deutlich verstärkten Arbeitsbelastung. Es ist zu vermuten, dass als Folge die IR-Teams entweder weiter aufgestockt oder externe Anbieter verstärkt ins Boot geholt werden, um die erhöhte Belastung auffangen zu können.

Quellen / Sources

1 Fang, Bingxu, Hope Ole-Kristian, Huang, Zhongwei, Moldovan, Ruscsandra, 20. Mai 2019: The Effects of MiFID II on Sell-Side Analysts, Buy-Side Analysts, and Firms, S. 16.

2 Fang, Bingxu, Hope Ole-Kristian, Huang, Zhongwei, Moldovan, Ruscsandra, 20. Mai 2019: The Effects of MiFID II on Sell-Side Analysts, Buy-Side Analysts, and Firms, S. 18.

3 Fang, Bingxu, Hope Ole-Kristian, Huang, Zhongwei, Moldovan, Ruscsandra, 20. Mai 2019: The Effects of MiFID II on Sell-Side Analysts, Buy-Side Analysts, and Firms, S. 25.

4 Hannah Murphy: Investors take fright over 90% drop in profits at Cenkos, Finciial Times vom 18. September 2018: https://www.ft.com/content/7db5fa38-bb12-11e8-8274-55b72926558f, Abgerufen am 02. August 2019.

5 Hanna Murhpy in Financial Times, 09. Oktober 2018: Cenkos CEO steps down after 90% drop in profits: https://www.ft.com/content/1eba1392-cb8f-11e8-b276-b9069bde0956, Abgeru-

fen am 02. August 2019.

[6] FINANCE: https://www.finance-magazin.de/banking-berater/banking/nach-schwarzem-jahr-pareto-equinet-will-neustart-2044231/?utm_source=CleverReach+GmbH+&utm_medium=email&utm_campaign=03-09-2019+FINANCE+Daily+Newsletter%2C+03.09.2019&utm_content=Mailing_13448596

[7] IR Magazin: Small caps likely to suffer from Mifid II roadshow disruption: https://www.irmagazine.com/small-cap/small-caps-likely-suffer-mifid-ii-roadshow-disruption

[8] Institutional Asset Manager: MiFID II ratchets up pressure on investor relations teams as investors go direct: https://www.institutionalassetmanager.co.uk/2019/02/11/272935/mifid-ii-ratchets-pressure-investor-relations-teams-investors-go-direct

Institutional Investor Relations

OUR IR-SERVICES:

- Investor Targeting
- Non-Deal Roadshows
- Digital Investor-Conferences

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

Retail IR - An Underestimated Component of IR

Die meisten Unternehmen neigen bei ihrer IR-Arbeit dazu, den Fokus auf institutionelle Investoren, Portfoliomanager, Vermögensverwalter und Equity-Analysten zu legen. Aber das Umfeld verändert sich und es gibt eine spürbare, kontinuierliche Veränderung des Marktes. Kleinanleger haben einen erheblichen Einfluss auf den Markt und werden zu einflussreicheren Akteuren in der Investorenwelt.

In their IR work, most companies tend to focus on institutional investors, portfolio managers, asset managers and equity analysts. But the environment is changing and there is a noticeable, continuous change in the market. Retail investors have a significant impact on the market and are becoming more influential players in the investor world.

The phrase "*Esprit de corps*" is perfect for small investors. A single investor cannot let the share price of your company fluctuate upwards or downwards. But due to their multitude, private investors have a considerable influence on the liquidity of the share and the share price development, especially in micro and smallcap companies.

Der Satz "*Esprit de corps*" passt perfekt zu Kleinanlegern. Ein einzelner Investor kann den Aktienkurs Ihres Unternehmens nicht nach oben oder unten schwanken lassen. Aber aufgrund ihrer Vielzahl haben Privatanleger gerade bei Micro- und Smallcap-Unternehmen einen erheblichen Einfluss auf die Liquidität der Aktie und die Aktienkursentwicklung.

How do private investors inform themselves about a company?

The information behaviour of small investors differs considerably from

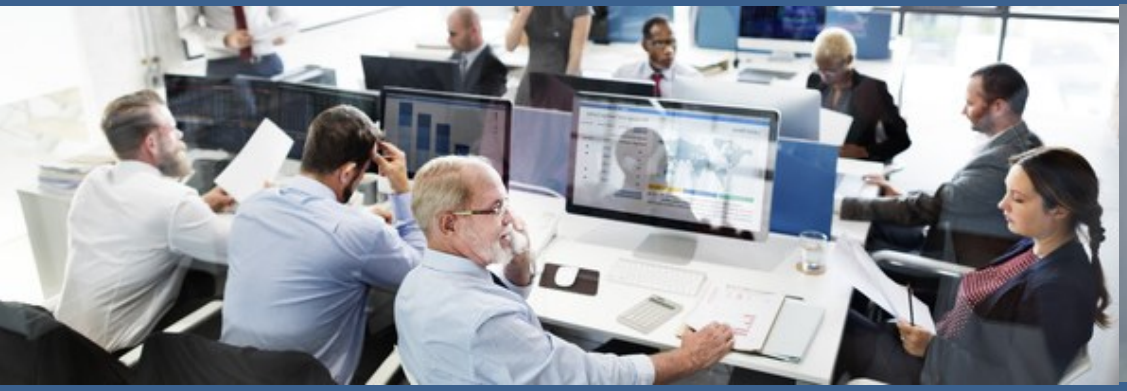
Wie informieren sich Privatanleger über ein Unternehmen?

Das Informationsverhalten von Kleinanlegern weicht erheblich von den professionellen Akteuren wie Portfoliomanagern und Equity-Analysten ab. Kleinanleger greifen auf die Unternehmenswebsite, Social Media, Online-Foren und Online-Nachrichtenquellen zurück. Sie sammeln Informationen über *„Ihr“* Unternehmen über alle erdenklichen Quellen, Quellen, die auf teilweise verzerrten Nachrichten beruhen, auf Gerüchten oder Spekulationen basieren. Die Basis einer guten Retail-Investor Relations ist es daher, den Privatanlegern genügend Informationen aus erster Hand zu bieten.

that of professional players such as portfolio managers and equity analysts. Small investors use the company's website, social media, online forums and online news sources. They collect information about "*their*" company from all kinds of sources, sources based on sometimes distorted news, rumours or speculation. The basis of good retail investor relations is therefore to provide private investors with sufficient first-hand information.

Why should the information needs of small shareholders be taken seriously?

Why should a company be interested in the information needs of small shareholders at all? In any case, they only have the right to information once a year - at the Annual Gen-



Informationsbedürfnisse der Kleinaktionäre

Warum sollte ein Unternehmen sich überhaupt für die Informationsbedürfnisse von Kleinaktionären interessieren? Diese haben doch ohnehin nur 1x im Jahr – nämlich auf der Hauptversammlung – ein Auskunftsrecht. Was sind also die Folgen von *„zu wenig Informationen“* für Privataktionäre? Kleine Unternehmen mit vielen Privataktionären und wenig institutionellen Investoren im Aktienregister spüren es schnell an der Aktienkursentwicklung: Wenig Unternehmensinformationen führt zu Spekulationen. Die Spekulationen führen zu Gerüchten, das Vertrauen schwindet, Aktien werden verkauft, der Aktienkurs gerät deutlich unter Druck.

eral Meeting. So what are the consequences of "too little information" for private shareholders? Small companies with many private shareholders and few institutional investors in the share register quickly feel the effects of the share price development: little company information leads to speculation. The speculations lead to rumours, trust dwindles, shares are sold, the share price comes under considerable pressure.

What can a good retail IR program look like?

Regularity is important when communicating with private shareholders. Control the discussions of private shareholders by determining the topics as a company. It doesn't always have to be price-sensitive

Wie kann ein gutes Retail-IR-Programm aussehen?

Wichtig bei der Kommunikation mit Privataktionären ist die Regelmäßigkeit. Steuern Sie die Diskussionen der Privataktionäre, indem Sie als Unternehmen die Themen bestimmen. Dabei müssen es nicht immer kursrelevante Nachrichten sein. Ein kurzes Update zu einem Projekt. Eine Zusammenfassung der letzten Teilnahme einer Industriemesse. Die Vorstellung einzelner Abteilungen im Unternehmen. Die Skizzierung der Arbeiten und Aufgaben einer Auslandsniederlassung. Ein Interview mit dem Leiter Forschung und Entwicklung. Privataktionäre sind an allen Informationen zu *„ihrem“* Unternehmen interessiert, nicht nur an den kursrelevanten Informationen.

news. A brief update on a project. A summary of the last participation of an industrial fair. The presentation of individual departments in the company. The outline of the work and tasks of a foreign branch. An interview with the head of research and development. Private shareholders are interested in all information about "*their*" company, not just the information relevant to the share price.

Which channels should be used?

Digital media are particularly well suited as channels of communication with private shareholders. Particularly popular with private shareholders: Quarterly web conferences at which the CEO discusses the past quarter. Of course in live video,

Welche Kanäle sollten genutzt werden?

Als Kanäle zur Kommunikation mit den Privataktionären eigenen sich besonders gut die digitalen Medien. Besonders beliebt bei Privataktionären: Quartals-WebKonferenzen, bei denen der CEO das vergangene Quartal durchspricht. Selbstverständlich im Live-Video, Fragen können mithilfe eines Chats gestellt werden. Ein monatliches Video-Podcast, in denen die wichtigsten Fragen der Privataktionäre vom IRO beantwortet werden. Social Media, welches über Messen und unternehmensinterne Veranstaltungen berichtet. Und selbstverständlich die Unternehmenswebsite mit interaktiven Grafiken und Informationen.

Steuern Sie als IR-Verantwortlicher die Diskussionen der Privatanleger.

questions can be asked with the help of a chat. A monthly video podcast in which the IRO answers the most important questions from private shareholders. Social media, which reports on trade fairs and internal company events. And of course the company website with interactive graphics and information.

As IR officer, you control the discussions of private investors. If you don't, someone else will.

Retail Investor Relations

OUR SERVICES:

- Video-Interviews
- Retail Investor Relations Program
- 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

Sep., 17th, Frankfurt

AGM, Deutsches Aktieninstitut

More Information

Sep., 26th, New York

IR Awards Small Cap US

More Information

Oct, 1st, Toronto

Corporate Secretary Think Tank

More Information

Oct., 2nd - 3rd, Paris

IR Magazine Global Forum & Awards

More Information

Oct., 3rd, Toronto

IR Magazine Think Tank for Heads of IR

More Information

Oct., 10th, Brussel

BELIR Members' Meeting/ABAF Cerem

More Information

Oct., 16th, Vienna

CIRA Annual Conference

More Information

Oct., 24th - 25th, Hamburg

DIRK General Meeting of members

More Information

Nov, 12th, London

IR Magazine Forum - Women in IR

More Information

Upcoming Events

Nov, 21st, New York

Corporate Secretary Think Tank

More Information

Nov, 21th, Melbourne

AIRA 2019 Annual Conference & Dinner

More Information

Nov, 29th, Amsterdam

IR Summit Kepler Cheuvreux 2019

More Information

Dec 5th, New York

IR Magazine ESG Integration Forum

More Information

Dec 6th, Hong Kong

IR Magazine Forum Greater China

More Information

Dec 11th, Brussel

BELIR General Assembly Meeting

More Information

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

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