

2023

Q4

# IR - SPOTLIGHT

## INVESTOR RELATIONS

ROADSHOW OVERVIEW 2023: GERMAN CITY IN THE TOP 5

VIRTUAL ROADSHOWS PLAY A ROLE EVEN AFTER THE LIFTING OF TRAVEL RESTRICTIONS

INTERNATIONAL RECOGNITION FOR OUTSTANDING INVESTOR RELATIONS CAMPAIGNS

INVESTOR RELATIONS OFFICER FOR SMALL CAPS

HOW AD HOC REPORTS REACH THE PUBLIC

ESG RATINGS UNDER SCRUTINY

GOOD ESG WORK HAS LONG BEEN MORE THAN JUST SOLID REPORTING



# OUR IR-SERVICES





# CONTENT

## INSTITUTIONAL IR

---

**ARTICLE:** Roadshow-Übersicht 2023: Entwicklung & Trends – deutsche Stadt in den Top 5  
Roadshow Overview 2023: Development & Trends – German City In The Top 5 ..... 5

**ARTICLE:** Entwicklung und Zahlen: Virtuelle Roadshows spielen auch nach der Aufhebung der Reisebeschränkungen eine Rolle  
Development and Figures: Virtual Roadshows Play a Role Even After the Lifting of Travel Restrictions ..... 15

**IR-NEWS:** Institutional IR Insight ..... 23

## IR INSIGHT

---

**ARTICLE:** IR-Awards: Internationale Anerkennung für herausragende Investor-Relations-Kampagnen  
IR Awards: International recognition for outstanding investor relations campaigns..... 24

**ARTICLE:** Investor Relations Officer von SmallCaps: Alleskönner gefragt  
Investor Relations Officer for small caps: all-rounders in demand..... 31

**ARTICLE:** IR-Dienstleister: Wie Ad-hoc-Meldungen die Öffentlichkeit erreichen  
IR Service Providers: How ad Hoc Reports Reach the Public..... 37

**IR-NEWS:** IR Insight ..... 43



## ESG

---

<b>ARTICLE:</b> ESG-Ratings im Check: Was ist dran an der scharfen Kritik? ESG ratings under scrutiny: What is behind the harsh criticism? .....	45
<b>ARTICLE:</b> Gute ESG-Arbeit ist längst mehr als solides Reporting Good ESG work has long been more than just solid reporting...	52
<b>IR-NEWS:</b> ESG Insight .....	57

## EVENTS & IMPRINT

---

<b>EVENTS:</b> .....	59
<b>IMPRINT:</b> .....	61



## **ROADSHOW-ÜBERSICHT 2023: ENTWICKLUNG & TRENDS – DEUTSCHE STADT IN DEN TOP 5**

Für börsennotierte Unternehmen stellen Roadshows eine hervorragende Möglichkeit dar, potenziellen Investoren eine Investitionsmöglichkeit aufzuzeigen. Diesen Standpunkt vertritt offensichtlich eine große Mehrheit der Firmen. In dem Jahr zwischen dem 3. Quartal 2022 und dem 3. Quartal 2023 hielten mehr als acht von zehn Unternehmen (84%) mindestens eine Roadshow in irgendeiner Form ab. Das geht aus Daten des „Global Roadshow Report 2023“ von *BofA Securities* hervor. Die Ten-

## **ROADSHOW OVERVIEW 2023: DEVELOPMENT & TRENDS – GERMAN CITY IN THE TOP 5**

For companies listed on the stock exchange, roadshows are an excellent way to show potential investors an investment opportunity. A large majority of companies obviously share this point of view. In the year between Q3 2022 and Q3 2023, more than eight out of ten companies (84%) organised at least one roadshow of some kind. This is according

denz ist demnach seit 2020 steigend. Im Jahr 2019, vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie, lag der Wert allerdings bei 93%. Interessant ist auch die Entwicklung rund um die Veranstaltungsorte und die Vertreter der Unternehmen, welche Interessenten vor Ort empfangen.

### **Europa und Nordamerika fahren bei Roadshows voraus**

In Europa (87%) und Nordamerika (86%) ist der Anteil an Unternehmen, die Roadshows abhalten, am höchsten. Doch auch asiatische Unternehmen finden den Weg zurück in die Öffentlichkeit, nachdem die lokalen Reisebeschränkungen endgültig aufgelöst wurden. Im Jahr 2023 führten 76% der Unternehmen aus Asien Roadshows durch. Im Vorjahr waren es noch 54%.

An der Spitze der Roadshow-Unternehmen stehen die Mega-Caps, also die größten Unternehmen, die an der Börse vertreten sind. Die Mid-Cap-Unternehmen hielten die zweitmeisten Roadshows ab und überholten damit die Large-Caps. Die Small-Cap-Unternehmen präsentierten sich durchschnittlich am seltensten. Allerdings waren auch in dieser Kategorie

to data from the "Global Roadshow Report 2023" from BofA Securities. According to this data, the trend has been rising since 2020. In 2019, before the outbreak of the coronavirus pandemic, however, the percentage was 93%. The development concerning the venues and the representatives of the companies that welcome interested parties on site is also interesting.

### **Europe and North America are ahead with respect to roadshows**

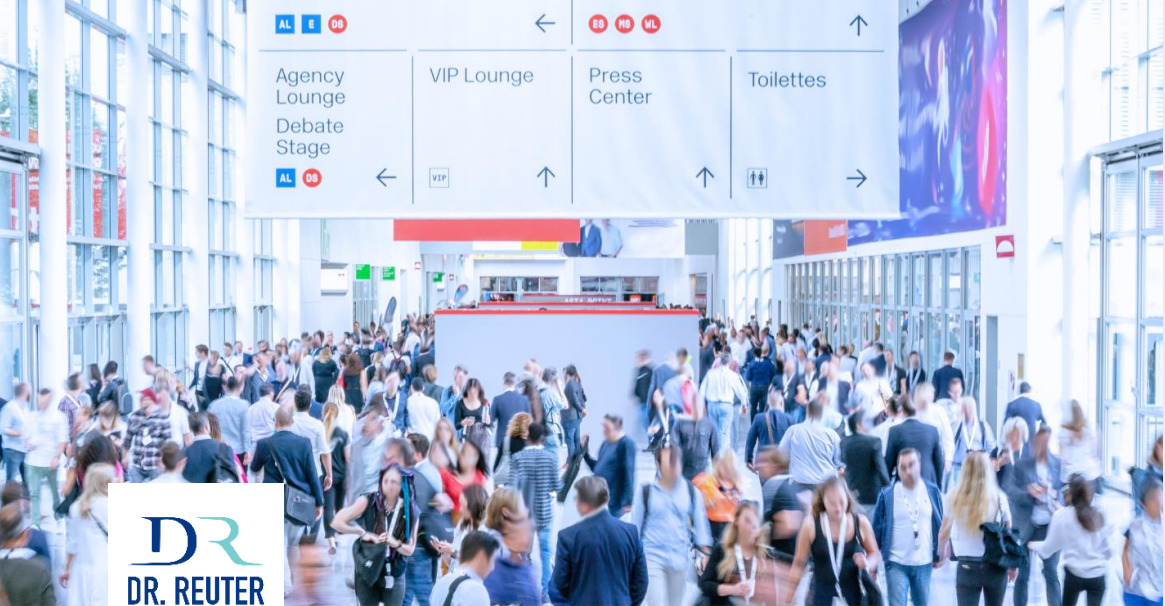
The proportion of companies holding roadshows is highest in Europe (87%) and in North America (86%). But Asian companies are also finding their way back into the public eye now that local travel restrictions have finally been ended. In 2023, 76% of companies from Asia organised roadshows. In the previous year, yet 54% of them.

At the top of the roadshow companies are the mega-caps, i.e., the



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

**LEARN NOW**



drei Viertel der Unternehmen unterwegs. Insgesamt hielten die Unternehmen im Schnitt 6,1 Roadshows ab. Das bedeutet einen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr (2022 waren es 5,9). Asiatische Unternehmen waren mit einem Mittelwert von 9,5 mit den meisten Roadshows präsent.

### **Roadshows: Eher in Präsenz oder virtuell?**

Die Menge der abgehaltenen Roadshows steigt durchschnittlich mit der Größe der Unternehmen. Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: virtuelle Veranstaltungen und Präsenzveranstaltungen, auch In-Person-Roadshows genannt. Die Hälfte der Unternehmen bietet eine Mischung aus den beiden Varianten an. Etwas mehr als

largest companies that are represented on the stock exchange. The mid-cap companies held the second most roadshows, overtaking the large-caps. On average, small-cap companies present themselves most seldomly. Three quarters of the companies in this category, however, were also on-the-road. On average, the companies held 6.1 roadshows. This is an increase compared to the previous year (5.9 in 2022). Asian companies were present with the most roadshows with an average of 9.5.

### **Roadshows: More in presence or virtual?**

On average, the number of roadshows held increases with the size of

ein Viertel (26%) setzt ausschließlich auf persönliche Events. Nur 8% halten ausschließlich virtuelle Veranstaltungen ab.

Die Mehrheit der Mega-Cap-Unternehmen bot virtuelle und persönliche Veranstaltungen an. Bei den größten Firmen ist auffällig, dass sie am seltensten ausschließlich auf Roadshows in Präsenz setzen. Large-Caps halten am ehesten nur persönliche Events ab. Den höchsten Anteil an ausschließlich virtuellen Roadshows bringen die Small-Cap-Unternehmen mit.

Insgesamt wurden etwas mehr In-Person-Termine (3,7) als virtuelle

the companies. There are two options: virtual events and face-to-face events, also called in-person roadshows. Half of the companies offer a mixture of the two variants. Slightly more than a quarter (26%) rely exclusively on personal events. Only 8% hold exclusively virtual events.

The majority of mega-cap companies offered virtual and in-person events. It is striking that the largest companies are least likely to rely exclusively on roadshows in person. Large caps are most likely to hold only in-person roadshows. Small-cap companies bring the highest proportion of exclusively virtual roadshows.





Veranstaltungen (3,4) abgehalten. Global gesehen führten 57% der Firmen zwischen dem 3. Quartal 2022 und dem 3. Quartal 2023 eine Präsenz-Roadshow ab. Im Vorjahr lag der Wert bei 54%. Damit setzt sich ein Trend fort, der mit dem Abklingen der Pandemie einsetzte. Das vor-Corona-Niveau (93%) ist aber noch nicht erreicht.

Von den 57 Prozent der Unternehmen, die weltweit unterwegs waren, haben sie im Durchschnitt 3,7 Roadshows durchgeführt. Das ist zwar mehr als im letzten Jahr (2,7), liegt aber immer noch weit unter dem Durchschnitt von 2019 (7,4). Die nordamerikanischen Unternehmen, die im vergangenen Jahr auf Reisen gingen, absolvierten tendenziell die wenigsten Roadshows (2,8) und die europäischen Unternehmen die meisten (5,1).

### **Europäische Unternehmen veranstalten die meisten Roadshows – asiatische Firmen sind am längsten unterwegs**

Unternehmen, die zwischen dem 3. Quartal 2022 und dem 3. Quartal 2023 unterwegs waren, führten im Schnitt 3,7 Roadshows durch. Auch

In total, slightly more in-person events were held (3.7) than virtual events (3.4). From a global perspective, 57% of companies organised an in-presence roadshow between Q3 2022 and Q3 2023. In the previous year, the value was 54%. This is a trend that began with the subsiding of the pandemic. However, the pre-coronavirus level (93%) has not yet been reached.

Out of the 57 percent of companies that were on the road worldwide, they performed an average of 3.7 roadshows. Although this is more than last year (2.7), it is still far below the average of 2019 (7.4). North American companies that travelled last year tended to have the fewest roadshows (2.8) and European companies the most (5.1).



hier ist ein Aufwärtstrend im Vergleich zum Vorjahr (2,7) zu erkennen. Und auch hier liegt der Durchschnitt aus dem Jahr 2019 (7,4) noch in weiter Ferne. Europäische Unternehmen liegen mit durchschnittlich 5,1 Veranstaltungen vorne. Die Firmen aus Nordamerika hielten die wenigsten Roadshows (2,8) ab.

Die Vertreter von asiatischen Unternehmen verbrachten am meisten Zeit auf Reisen. Sie veranstalteten im Schnitt 12,4 Tage im Jahr Roadshows. Der globale Durchschnitt liegt bei 10,8 Tagen. Der Wert aus dem Vorjahr (5,3) wurde damit mehr als

### **European companies organise the most roadshows – Asian companies are on the road the longest**

Companies that were on the road between Q3 2022 and Q3 2023 organised an average of 3.7 roadshows. Here, too, an upward trend can be seen compared to the previous year (2.7). And here, too, the average from 2019 (7.4) is still far away. European companies are ahead with an average of 5.1 events. North American companies held the fewest roadshows (2.8).

The representatives of Asian companies spent the most time travelling.



verdoppelt. Auffällig ist, dass Vertreter von Konzernen mit großer Marktkapitalisierung durchschnittlich mehr Zeit (18,8 Tage) „on the Road“ verbrachten als Kollegen von Firmen mit kleiner und mittlerer Marktkapitalisierung (8,4).

### **Die beliebtesten Roadshow-Städte: Deutsche Finanzmetropole in den Top 5**

New York hat seinen Titel als Hauptstadt der Roadshows verteidigt. 59% der Unternehmen, die Roadshows ausrichten, schauen im Big Apple vorbei. London kommt als Finanz-Hauptstadt Europas dicht dahinter. Aus deutscher Sicht ist eine spannende Entwicklung zu beobachten: Frankfurt machte vier Plätze gut und schob sich in die Top 5 der am meisten besuchten Städte für Roadshows.

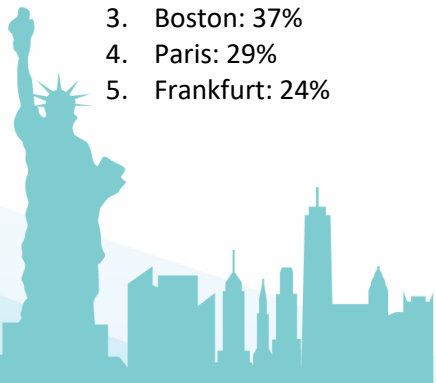
1. New York: 59%
2. London: 58%
3. Boston: 37%
4. Paris: 29%
5. Frankfurt: 24%

On average, they held roadshows 12.4 days a year. The global average is 10.8 days. This more than doubled the figure from the previous year (5.3). It is striking that representatives of companies with large market capitalisation spent on average more time (18.8 days) "on the road" than colleagues from companies with small and medium market capitalisation (8.4).

### **The most popular roadshow cities: German financial metropolis in the top 5**

New York has defended its title as the capital of roadshows. 59% of companies that organise roadshows visit the Big Apple. London is closely behind as the financial capital of Europe. From a German perspective, an exciting development can be observed: Frankfurt moved up four places, entering the top 5 most-visited cities for roadshows.

1. New York: 59%
2. London: 58%
3. Boston: 37%
4. Paris: 29%
5. Frankfurt: 24%





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

**LEARN NOW**

Für europäische Unternehmen ist London die erste Anlaufstelle. Für nordamerikanische Konzerne ist es New York. Asiatische Firmen halten Roadshows am meisten in Singapur (73%) ab. Dahinter reihen sich Hong Kong, London, Tokyo und New York ein.

### **CEO, CFO, IRO: Welche Vertreter von Unternehmen sind anzutreffen?**

In den Städten können potenzielle Investoren auf unterschiedliche Vertreter der Unternehmen treffen. Der CEO der Firmen war in mehr als einem Viertel (27%) der Roadshows anzutreffen. Bei 26% der Events war der CFO zugegen. CEO und CFO waren zu 18% zusammen bei einer der Veranstaltungen.

Die größte Chance auf ein Treffen mit dem CEO haben Interessenten bei Midcap-Unternehmen. Bei diesen werden die Roadshows zu 44% nur vom CEO durchgeführt. Bei den Large-Cap-Unternehmen übernimmt diese Aufgabe zu 44% der CFO. Bei den Small Caps werden die Termine einer Roadshow zu 39% von einem IRO (Investor Relations Officer) geleitet.

London is the first port of call for European companies. For North American corporations, it's New York. Asian companies hold roadshows most often in Singapore (73%). This is followed by Hong Kong, London, Tokyo and New York.

### **CEO, CFO, IRO: Which representatives of companies can be met?**

Potential investors can meet different representatives of the companies in the cities. The CEO of the companies was to be found in more than a quarter (27%) of the roadshows. The CFO was present at 26% of the events. The CEO and CFO attended 18% of the events together.

Interested parties at mid-cap companies have the best chance of meeting the CEO. For these, 44% of the roadshows are only carried out solely by the CEO. For large-cap companies, 44% of the CFOs take over this task. For small caps, 39% of the dates of a roadshow are managed by an IRO (Investor Relations Officer).



## Präsenz-Roadshows sind beliebter

Die IROs sind laut des Reports zufriedener mit den Präsenzveranstaltungen. Sie bewerteten diese im Schnitt mit 9,0 von 10 möglichen Punkten. 72% der Befragten bewerteten die jeweilige Roadshow zwischen 8 und 10 Punkten. Die asiatischen Events (9,2) waren vor den europäischen (9,0) und den nordamerikanischen (8,8) die beliebtesten.

Bei einem Blick auf die Größe der Unternehmen fällt auf, dass die IROs der Mega-Caps die größte Zufriedenheit (9,4) ausstrahlen. Danach kommen Large-Cap-Unternehmen (9,1), Mid-Caps (9,0) und Small-Cap-Unternehmen (8,9). Die Zufriedenheitswerte sind allesamt hoch und nah zusammen – egal, wie groß die Firma ist. Und egal ob New York, London oder Frankfurt.

[Quellen1](#)

[Quellen2](#)

[Quellen3](#)

## In-person roadshows are more popular

According to the report, the IROs are more satisfied with the face-to-face event. They rated them on average with 9.0 out of 10 possible points. 72% of respondents rated the respective roadshow between 8 and 10 points. Asian events (9.2) were the most popular, ahead of European (9.0) and North American (8.8) events.

A look at the size of the companies reveals that the IROs of the mega caps are the most satisfied (9.4). This is followed by large-cap companies (9.1), mid-caps (9.0) and small-cap companies (8.9). The satisfaction values are all high and close together – no matter how big the company is. And whether it's New York, London or Frankfurt.

[Source 1](#)

[Source 2](#)

[Source 3](#)

# DISCOVER

## NEW WAYS TO ATTRACT SHAREHOLDERS BEYOND TRADITIONAL TRADING METHODS

MEET DR. REUTERS INVESTOR RELATIONS





## **ENTWICKLUNG UND ZAHLEN: VIRTUELLE ROADSHOWS SPIELEN AUCH NACH DER AUFHEBUNG DER REISEBE- SCHRÄNKUNGEN EINE ROLLE**

Unternehmen und potenzielle Investoren finden nach den Corona-Jahren wieder näher zusammen. Zwischen dem 3. Quartal 2022 und dem 3. Quartal 2023 luden 84% der Firmen zu mindestens einer Roadshow ein. Das legen die Zahlen im „Global Roadshow Report 2023“ von BofA Securities nahe. Ein Trend, der im Zuge der Reisebeschränkungen und Versammlungsverboten entstand, hat sich allerdings zu einer ernstzunehmenden Alternative zu den Treffen in

## **DEVELOPMENT AND FIGURES: VIRTUAL ROADSHOWS PLAY A ROLE EVEN AFTER THE LIFTING OF TRAVEL RESTRICTIONS**

Companies and potential investors are coming closer together again after the coronavirus years. Between Q3 2022 and Q3 2023, 84% of companies organised at least one roadshow. This is suggested by the figures in the "Global Roadshow Report 2023" from BofA Securities. Indeed, there is one trend that emerged in the wake of travel restrictions and assembly bans that has developed into a serious alternative to meetings in

unterschiedlichen Städten auf dem Globus entwickelt: die virtuellen Roadshows.

### **Fast jedes zweite Unternehmen setzt auf virtuelle Roadshows**

Mehr als vier von zehn für den Report befragten Unternehmen (43%) gaben an, dass sie in den 12 Monaten eine virtuelle Roadshow durchgeführt haben. Das ist ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (67%), der von Experten wegen der Reisefreiheit aber auch erwartet wurde. Was nicht unbedingt zu erwarten war: Insgesamt wurden durchschnittlich fast so viele Roadshows virtuell abgehalten (3,4 je

different cities around the globe: virtual roadshows.

### **Almost every second company relies on virtual roadshows**

More than four out of ten companies surveyed for the report (43%) stated that they had organised a virtual roadshow in the last 12 months. This is a decrease compared to the previous year (67%), but was also expected by experts due to the freedom to travel. What was not necessarily to be expected was that, on average, almost as many roadshows were held virtually (3.4 per company





befragtes Unternehmen) wie sie in Präsenz stattfanden (3,7).

Regional variiert die Zahl der virtuellen Roadshows kaum. Asiatische Unternehmen führen minimal häufiger virtuelle Treffen durch (45%) als Firmen aus Europa (43%) und Nordamerika (43%). Auch bei den Unternehmensgrößen gibt es kaum Unterschiede. Der einzige Ausreißer: Large-Cap-Unternehmen laden etwas seltener zu virtuellen Roadshows (39%) als andere.

### **Anzahl an digitalen Roadshows: Asiatische Unternehmen sind besonders fleißig**

Wenn es um die Anzahl an virtuellen Roadshows geht, zeigen sich Unternehmen aus Asien besonders eifrig. Sie führen im Schnitt 8,0 digitale Veranstaltungen dieser Art durch. Der globale Durchschnitt liegt bei 3,4. Die europäischen Firmen luden zwischen dem 3. Quartal 2022 und dem 3. Quartal 2023 im Schnitt 3,7-mal zu einer virtuellen Roadshow. Nordamerikanische Unternehmen bilden mit einem durchschnittlichen Wert von 2,3 das Schlusslicht.

Bei einem Blick auf die Unternehmen fällt auf, dass Mega Caps mit Abstand die meisten digitalen Roadshows

surveyed) as were held in person (3.7).

Regionally, the number of virtual roadshows hardly varies. Asian companies are slightly more likely to hold virtual meetings (45%) than companies from Europe (43%) and North America (43%). There are also hardly any differences in company sizes. The only outlier: large-cap companies are organising virtual roadshows slightly less often (39%) than others.

### **Number of digital roadshows: Asian companies have been particularly diligent**

When it comes to the number of virtual roadshows, companies from Asia are particularly eager. On average, they hold 8.0 digital events of this type. The global average is 3.4. Between Q3 2022 and Q3 2023, European companies organised an average of 3.7 virtual roadshows. North American companies are at the bottom with an average value of 2.3.



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

**LEARN NOW**



abhielten. 46% der größten Konzerne der Welt waren über das Internet für Investoren präsent und führten im Schnitt 8,0 Roadshows durch. 45% der Small-Cap-Unternehmen luden durchschnittlich zu 3,6 virtuellen Roadshows ein. Mid-Cap-Unternehmen und Large Caps reißen sich in dieser Statistik dahinter ein.

Ein signifikanter Rückgang ist beim Faktor Zeit zu bemerken. Die Unternehmen verbrachten im Schnitt 6,9 Tage mit der Durchführung von Roadshows im Netz. Im Vorjahr waren es noch 9,4 Tage gewesen. Asiatische Unternehmen sind auch hier vorne. Sie schaufelten sich durchschnittlich 17 Tage frei, um diese für virtuelle

A look at the companies reveals that mega caps held by far the most digital roadshows. 46% of the world's largest companies were present to investors via the Internet and organised an average of 8.0 roadshows. 45% of small-cap companies invited an average of 3.6 virtual roadshows. Mid-cap companies and large caps are behind with respect to this statistic.

A significant decrease can be noted with respect to the time factor. On average, the companies spent 6.9 days organising roadshows online. In the previous year, they spent 9.4 days. Asian companies are also at the forefront here. They shovelled an

Roadshows zu nutzen. Dahinter rei-  
hen sich europäische (8,4 Tage) und  
nordamerikanische (3,7) Firmen ein.  
Mega-Cap-Unternehmen nahmen  
sich mit 13 Tagen im Durchschnitt be-  
sonders viel Zeit. Small Caps liegen  
mit 6,5 Tagen vor Mid Caps (6,1) und  
Large Caps (6,0).

### **Von CEO bis IRO: Wer führt die virtu- ellen Roadshows durch?**

Spannend ist bei dem Report auch  
eine Antwort auf die Frage, mit wem  
es potenzielle Investoren bei den vir-  
tuellen Veranstaltungen zu tun ha-  
ben. Hierbei ist zu erkennen, dass bei  
virtuellen Roadshows die wichtigsten  
Führungskräfte etwas seltener zuge-  
gen waren als bei Präsenzveranstal-  
tungen. 23% der digitalen Events  
wurde allein vom IRO durchgeführt.  
Allerdings waren CEO und CFO zu-  
sammen (23%) häufiger bei virtuellen

average of 17 days for virtual road-  
shows. This is followed by European  
(8.4 days) and North American (3.7)  
companies. With an average of 13  
days, mega-cap companies took a  
particularly long time. At 6.5 days,  
small caps are ahead of mid caps  
(6.1) and large caps (6.0).

### **From CEO to IRO: Who organises the virtual roadshows?**

The report is also an exciting answer  
to the question of who potential in-  
vestors are dealing with at the virtual  
events. It can be seen that at virtual  
roadshows, the most important man-  
agers were present slightly less often  
than at face-to-face events. 23% of  
digital events were carried out by the  
IRO alone. However, CEO and CFO to-  
gether (23%) were more likely to be  
present at virtual roadshows than at  
in-person roadshows (18%).



Roadshows anzutreffen als das bei In-Person-Roadshows (18%) der Fall war.

Bei Unternehmen mit einer geringeren Marktkapitalisierung ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sowohl CEO als auch CFO an einer virtuellen Roadshow teilnehmen. Small-Cap-Unternehmen lassen mehr als die Hälfte (54%) der virtuellen Veranstaltungen allein vom IRO durchführen. Nur 8% von diesen werden vom CEO begleitet. Bei Präsenz-Roadshows von Small Caps liegt diese Zahl bei 21%. Bei Mid-Cap-Unternehmen ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass die virtuellen Roadshows allein durch den CEO (32%) durchgeführt werden. Das gilt bei Firmen der mittleren Größe auch bei den In-Person-Roadshows, durch die zu 44% nur vom CEO geführt wird.

### **Wie kamen die virtuellen Roadshows an?**

Für den Report wurden die IROs der Unternehmen nach ihren Meinungen gefragt. Der Zufriedenheitswert für virtuelle Roadshows liegt laut der Umfrage bei 8,1 von 10 möglichen Punkten. Damit schneiden die virtuellen Treffen etwas schlechter ab als

For companies with a lower market capitalisation, both CEO and CFO are more likely to participate in a virtual roadshow. Small-cap companies have more than half (54%) of virtual events carried out by the IRO alone. Only 8% of these are accompanied by the CEO. For presence roadshows of small caps, this number is 21%. For mid-cap companies, the virtual roadshows are most likely to be carried out by the CEO alone (32%). This also applies to medium-sized companies for in-person roadshows, 44% of which are led only by the CEO.

### **How were the virtual roadshows received?**

For the report, the IROs of the companies were asked for their opinions. According to the survey, the satisfaction value for virtual roadshows is 8.1 out of 10 possible points. This means that the virtual meetings perform slightly worse than the in-person roadshows, which have a rating of 9.0. It is striking that only 45% of IROs gave a rating between 8 and 10 for



die In-Person-Roadshows, die auf eine Bewertung von 9,0 kommen. Auffällig ist, dass nur 45% der IROs eine Bewertung zwischen 8 und 10 für virtuelle Roadshows abgaben. Bei den persönlichen Events liegt dieser Wert bei 72%.

Die IROs von Mega-Cap-Unternehmen zeigten sich mit einer Bewertung von 8,6 am zufriedensten mit virtuellen Roadshows. Small Caps (8,0), Mid Caps (8,1) und Large Caps (7,9) nehmen sich nicht viel.

Global gesehen gibt es kaum Unterschiede bei der Zufriedenheit. Bei digitalen Veranstaltungen ist es ja auch nicht so wichtig, wo man sich befindet. Das wiederum ist einer der großen Vorteile den virtuellen Roadshows mit sich bringen, durch den sich diese in Zukunft zu einem wichtigen Faktor für börsennotierte Unternehmen etablieren könnten.

[Quelle1](#)  
[Quelle2](#)

virtual roadshows. For personal events, this value is 72%.

With a rating of 8.6, the IROs of mega-cap companies were the most satisfied with virtual roadshows. Small caps (8.0), mid caps (8.1) and large caps (7.9) vary little.

From a global perspective, there are hardly any differences in satisfaction. For digital events, it is not so important where you are. This, yet again, is one of the major advantages of virtual roadshows, which could establish them as an important factor for listed companies in the future.

[Source1](#)  
[Source2](#)



# CASE STUDY OF 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 Q3 / 2023  
The most read articles in our newsletter in Q3 / 2023



## Das sind die zehn größten Asset Manager der Welt

*fondsprofessionell:* [WEITERLESEN](#)



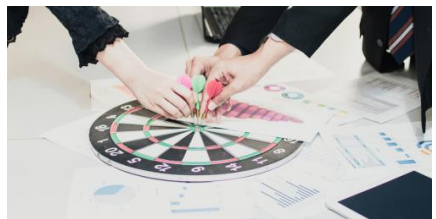
## Strategies for small-cap success in a complex landscape

*IR magazine:* [READ MORE](#)



## Die 9 besten Fonds für Small und Mid Caps Das Investment

*DAS INVESTMENT:* [WEITERLESEN](#)



## How small-cap companies can identify and target opportunities

*IR magazine:* [READ MORE](#)



## Globaler Roadshow-Bericht 2023

*IR magazine:* [WEITERLESEN](#)



## Global Roadshow Report 2023

*IR magazine:* [READ MORE](#)

## **IR-AWARDS: Internationale Anerkennung für herausragende Investor-Relations-Kampagnen**

Gute Investor Relations trägt dazu bei, das Bild eines Unternehmens bei allen Finanzmarktteilnehmern zu formen und aufrechtzuerhalten. Eine erfolgreiche Investor-Relations-Strategie kann deshalb positive Auswirkungen auf die Unternehmenswahrnehmung, die Aktienkursentwicklung, das Rating des Unternehmens und die Kapitalmarktaktivitäten haben. Dennoch steht die IR-Branche meist deutlich weniger im "Rampenlicht", als beispielsweise

## **IR AWARDS: International recognition for outstanding investor relations campaigns**

Good investor relations help shape and maintain the image of a company among all the participants in the financial market. This means that a successful investor relations strategy can have a positive effect on perception of the company, share price performance, the company's rating, and capital market activities. But the IR sector is generally much less in the "limelight" than advertising or PR agencies, for example. Seeing outstanding IR campaigns getting the





Werbe- oder PR-Agenturen. Deshalb ist es sehr begrüßenswert, dass herausragende IR-Kampagnen im Rahmen internationaler Award-Verleihungen gebührend honoriert werden.

### **Erstklassige IR-Kampagnen verdienen Anerkennung**

Es gibt verschiedene Organisationen, die Investor-Relations-Auszeichnungen verleihen, um Agenturen und Unternehmen für ihre besonderen Leistungen in der Kommunikation mit Investoren und Aktionären zu würdigen. Einige der bekanntesten Investor-Relations-Awards bei denen die Teilnehmer von der Organisation ausgewählt werden, sind:

#### **Deutscher Investor Relations Preis:**

Institutional Investor, die WirtschaftsWoche und der DIRK (Deutscher Investor Relations Verband) vergeben seit dem Jahr 2000 jedes Jahr den Deutschen Investor Relations Preis in sechs

recognition they deserve at international award ceremonies is therefore most welcome.

### **First-class IR campaigns deserve recognition**

There are several organisations that offer investor relations awards, which are aimed at recognising agencies and companies for outstanding achievements in communications with investors and shareholders. Some of the most well-known investor relations awards where participants are selected by the organisation are:

#### **The German Investor Relations Prize:**

Institutional Investor, WirtschaftsWoche and the DIRK (German Investor Relations Association) have been awarding the German Investor Relations Prize in six categories every year since 2000. The award is based on the results of an independent survey in which over 20 performance criteria are compared and evaluated to



Kategorien. Der Award basiert auf den Ergebnissen einer unabhängigen Umfrage, bei der über 20 Leistungskriterien verglichen und bewertet werden, um den besten IR-Experten und das beste IR-Programm zu ermitteln.

**CIRI “Award for Excellence” und “Belle Mulligan Award for Leadership”:**

Das Canadian Investor Relations Institute CIRI vergibt jährlich zwei Awards. Mit dem Award for Excellence in Investor Relations zeichnet das CIRI Personen aus, die einen herausragenden Beitrag zum Berufsstand der Investor Relations und zum Institut geleistet haben. Der

determine the best IR expert and the best IR program.

**CIRI "Award for Excellence" und "Belle Mulligan Award for Leadership":**

The Canadian Investor Relations Institute CIRI presents two awards each year. The Award for Excellence in Investor Relations is used by CIRI to honour individuals who have made outstanding contributions to the field of investor relations and to the Institute. The Belle Mulligan Award for Leadership in Investor Relations honours individuals who have demonstrated exceptional leadership in one or more aspects of IR practice.

Belle Mulligan Award for Leadership in Investor Relations ehrt Personen, die in einem oder mehreren Aspekten der IR-Praxis besondere Führungsqualitäten bewiesen haben.

## **Self-Entry-Awards: Die Chance für ambitionierte Newcomer**

Da die oben genannten Awards primär bekannten Large- und Midcap-Unternehmen zuteilwerden, gibt es gerade für Small Caps die Möglichkeit, sich selbst zu nominieren. Zu den bekannten Self-Entry-Awards zählen:

### **German Stevie Awards:**

Der 2014 ins Leben gerufene German Stevie Award ist ein hochkarätiger Wirtschaftspreis für Unternehmen aus dem deutschsprachigen Europa (Deutschland, Österreich, die Schweiz, Liechtenstein, Luxemburg und Belgien). Er zeichnet herausragende Leistungen in über 200 verschiedenen Kategorien aus - unter anderem die Marketingkampagne des Jahres, das Produkt des Jahres sowie Bestleistungen in Kundenservice, Public Relations, Human Resources und Investor Relations.

## **Self-Entry-Awards: an opportunity for ambitious newcomers**

As the awards listed above are mainly granted to well-known large and mid-cap companies, there is also an opportunity for young, ambitious IR agencies to nominate themselves or their client campaigns. The better-known Self-Entry Awards include:

### **German Stevie Awards:**

Launched in 2014, the German Stevie Award is a high-caliber business award for companies from German-speaking Europe (Germany, Austria, Switzerland, Liechtenstein, Luxembourg and Belgium). It honors outstanding achievements in over 200 different categories - including Marketing Campaign of the Year, Product



### **Investor Relations Magazine Awards:**

Das renommierte Investor Relations Magazine verleiht jährlich die IR Magazine Awards in verschiedenen Regionen. Die Auszeichnungen erkennen Unternehmen für ihre Exzellenz in der Investor Relations an. Es gibt zwei Arten von Preiskategorien: recherchierte und nominierte. Für die recherchierten Kategorien reichen die Unternehmen keine Nominierungen ein. Stattdessen geben Hunderte von Analysten und Investoren ihre Stimme ab und bewerten, welche Unternehmen den besten IR-Service bieten. In den nominierten Kategorien reichen die Unternehmen schriftliche Beiträge ein, in denen sie ihre Erfolge und Errungenschaften des vergangenen Jahres darlegen, sodass jedes börsennotierte Unternehmen die Möglichkeit hat, für eine Auszeichnung in Betracht gezogen zu werden.

### **IR Society Best Practice Awards:**

Die Investor Relations Society in Großbritannien verleiht die Best Practice Awards, um die besten Praktiken in der Branche zu würdigen.

of the Year and top achievements in Customer Service, Public Relations, Human Resources and Investor Relations.

### **Investor Relations Magazine Awards:**

The renowned Investor Relations Magazine presents the IR Magazine Awards in various regions every year. The awards recognise companies for their excellence in investor relations. There are two types of award categories: researched and nominated. Companies do not submit nominations for the researched categories. Instead, hundreds of analysts and investors cast their votes and assess which companies offer the best IR service. In the nominated categories, companies submit written entries outlining their successes and achievements of the past year, so that every listed company has the opportunity to be considered for an award.



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

**LEARN NOW**

Die Auszeichnungen decken verschiedene Kategorien ab, darunter Jahresberichterstattung, Online-Kommunikation und Unternehmensführung.

**And the winner is: Dr. Reuter Investor Relations für Frequentis**

Im Rahmen der jüngsten Preisverleihung der IR Society im November 2023 in London hat Frequentis – Kunde von Dr. Reuter Investor Relations - den "Best Innovation

**IR Society Best Practice Awards:**

The Investor Relations Society in the UK presents the Best Practice Awards to recognise best practice in the industry. The awards cover various categories, including annual reporting, online communication and corporate governance.

**And the winner is: Dr Reuter Investor Relations for Frequentis**

Frequentis won the "Best Innovation Award in Investor Relations - Small



# BEST society PRACTICE AWARDS 2023

## WINNER



Award in Investor Relations – Small Cap" gewonnen. Auch in der Kategorie "Best Investor Relations Programme – Small Cap" wurde das Unternehmen als Finalist nominiert. Die Juroren der IR Society lobten den einzigartigen Ansatz von Dr. Reuter Investor Relations, mit dem versucht wird, neue Zielgruppen zu erreichen. Dazu zählten z.B. Instrumente wie Video-Interviews, Webinare, redaktionelle Beiträge oder Perception Studies. Auch würdigte die IR Society den intellektuellen Inhalt und die Qualität der Einreichung und sah darin einen neuartigen Zugang zu sich verändernden Investoren-Segmenten mit vielen kreativen Elementen.

Cap" at the IR Society's most recent awards ceremony in London in November 2023. The company was also nominated as a finalist in the "Best Investor Relations Programme - Small Cap" category. The IR Society judges praised Dr Reuter Investor Relations' unique approach to reaching new target groups. These included tools such as video interviews, webinars, editorial contributions and perception studies. The IR Society also recognised the intellectual content and quality of the submission and saw it as a novel approach to changing investor segments with many creative elements.



## **INVESTOR RELATIONS OFFICER VON SMALLCAPS: ALLESKÖNNER GEFRAGT**

Für Small und Micro Caps wird die IR-Arbeit durch immer neue Tätigkeitsfelder immer umfassender und komplexer. Besonders groß sind dabei die Ressourcen, die in die Nachhaltigkeitsberichterstattung und in andere ESG-relevante Aufgabengebiete investiert werden. Zugleich haben bei der Ansprache von Investoren sowohl virtuelle Events wie auch Soziale Medien an Bedeutung gewonnen. Zu diesen Ergebnissen gelangt die im Sommer 2023 von der Dr. Reuter Investor Relations

## **INVESTOR RELATIONS OFFICER FOR SMALL CAPS: ALL-ROUNDERS IN DEMAND**

For small and micro caps, IR work is becoming more and more comprehensive and complex as a result of new fields of activity. The resources invested in sustainability reporting and in other ESG-relevant areas of responsibility are particularly large. At the same time, both virtual events and social media have become increasingly important in addressing investors. These are the findings of the survey conducted by Dr. Reuter Investor Relations in summer 2023 among IR managers at companies

durchgeführte Umfrage unter den IR-Verantwortlichen von Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen im deutschsprachigen Raum.

Untersucht wurden dabei die Aussagen von Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung zwischen 20 und 500 Mio. Euro. Die im Zuge der EU-Taxonomie steigenden Anforderungen an Informationen und Pflichtberichterstattungen zu Nachhaltigkeitsthemen absorbieren nach Aussage aller Befragten einen kontinuierlich wachsenden Teil der Tätigkeit. Im Vergleich zu Mid Caps und Large Caps, die über eigene ESG-Abteilungen verfügen, ist bei kleineren Unternehmen der gesamte Themenkomplex ESG im Ressort Investor Relations angesiedelt. Die Website ist das wichtigste Medium für aktuelle Informationen rund um alle ESG-Aktivitäten.

from a wide range of industries in German-speaking countries.

The statements of companies with a market capitalisation of between 20 and 500 million euros were examined. According to all respondents, the increasing requirements for information and mandatory reporting on sustainability issues as a result of the EU taxonomy are absorbing a steadily growing proportion of activities. In comparison to mid-caps and large-caps, which have their own ESG departments, the entire ESG topic area is the responsibility of the Investor Relations department at smaller companies. The website is the most important medium for up-to-date information on all ESG activities.

Another central question was which communication channels and PR work tools are prioritised for







Eine weitere zentrale Fragestellung war, welche Kommunikationskanäle und Instrumente der PR-Arbeit für die Ansprache der einzelnen Investorengruppen priorisiert werden. Als am meisten verwendete Informationsquellen wurden die eigene Website, klassische Mailing-Aktionen sowie Social Media genannt. Für die Mehrheit der befragten Unternehmen haben vor allem die Social-Media-Kanäle Youtube und LinkedIn an Bedeutung gewonnen, um Privatanleger, Family Offices oder High Network Individuals über Produkte, Events und aktuelle firmeninterne Entwicklungen zu informieren.

Eine weitere Herausforderung für die IR-Arbeit der befragten Small und MicroCaps ist das erschwerte Investor Targeting für mehr Analystencoverage. Aufgrund der in den vergangenen Jahren reduzierten

addressing the individual investor groups. The most frequently used sources of information were their own website, classic mailing campaigns and social media. For the majority of the companies surveyed, the social media channels YouTube and LinkedIn have become increasingly important for informing private investors, family offices or high-net-worth individuals about products, events and current internal company developments.

Another challenge for the IR work of the small and microcaps surveyed is the difficult investor targeting for more analyst coverage. Due to the reduced human resources on the part of the fund company in recent years, small and micro caps are disappearing even faster from the view of potential investors. However, in the wake of the coronavirus pandemic, an alternative to face-to-face

personellen Ressourcen seitens der Fondsgesellschaft verschwinden Small und Micro Caps noch schneller aus dem Blickfeld von potenziellen Investoren. Allerdings habe sich im Zuge der Coronapandemie eine Alternative zu persönlichen Meetings etabliert, die immer häufiger aufgegriffen wird: Virtuelle Roadshows und Investorenmeetings lassen sich mit weniger Zeitaufwand als erste Kontaktaufnahme mit Analysten und Investoren organisieren. Darüber hinaus äußerten die Vertreter von einzelnen Unternehmen mit einem Börsenwert von mehr als 200 Mio. Euro die Bereitschaft, für die Kapitalmarktkommunikation mehr als in der Vergangenheit mit externen IR-Experten zu kooperieren.

Neben diesen neuen Erkenntnissen bestätigen die Ergebnisse dieser Umfrage die Einschätzungen aus einer ersten Befragung von 28 Unternehmen im Sommer 2021. Demnach absorbiert das „Daily Business“ mit seinen vielfältigen Tätigkeitsfeldern nahezu alle personellen und finanziellen Ressourcen. Die Folge: IR-Verantwortliche haben viel zu wenig Spielraum, um neben der Pflicht auch die Kür umzusetzen, also die eigene IR mit eigenen Initiativen aktiv zu gestalten.

meetings has emerged that is being used more and more frequently: Virtual roadshows and investor meetings can be organised in less time as the first point of contact with analysts and investors. In addition, the representatives of individual companies with a market value of more than 200 million euros expressed their willingness to cooperate with external IR experts for capital market communication more than in the past.

In addition to these new findings, the results of this survey confirm the estimates from an initial survey of 28 companies in the summer of 2021. According to this, the "daily business" with its diverse fields of activity absorbs almost all human and financial resources. As a result, IR managers have far too little room to manoeuvre to not only fulfil their duties but also to actively shape their own IR with their own initiatives.

As a rule, one or two people, in some individual cases also three people, are responsible for IR and corporate communications. In general, the smaller the company, the broader the areas of responsibility. Around 60% of the companies surveyed are "one woman" or "one man" shows. In

In der Regel sind eine oder zwei Personen, in wenigen Einzelfällen auch drei Personen für IR und Corporate Communications zuständig. Generell gilt: je kleiner die Firma, desto breiter gefasster sind die Aufgabenbereiche. Rund 60% der befragten Unternehmen sind „One Woman“ oder „One Man“ Shows. In zwei Unternehmen existierte kein eigener IRO. Hier wird die IR vom CFO und dem CEO oder auch ausschließlich nebenher vom CEO durchgeführt.

90% der IR-Beschäftigten sind auch für andere Themen verantwortlich. Für die Hälfte aller IROs fällt auch die Öffentlichkeitsarbeit in den Tätigkeitsbereich. Bei fast der Hälfte der befragten Firmen sind neben der

two companies, there was no separate IRO. Here, the IR was carried out by the CFO and the CEO or exclusively by the CEO.

90% of IR employees are also responsible for other issues. For half of all IROs, public relations work also falls within their area of activity. In almost half of the companies surveyed, in addition to internal communication, investor targeting, risk management and branding are also the responsibility of the IR department. PR/representation and marketing are other areas that about 20% of IR managers must additionally take on. In individual cases, the IR is also responsible for treasury/finance and controlling as well as compliance and M&A.



internen Kommunikation auch Investor Targeting, Risikomanagement und Branding im Zuständigkeitsbereich der IR-Abteilung angesiedelt. PR/Repräsentation und Marketing sind weitere Bereiche, die etwa 20% der IR-Verantwortlichen zusätzlich übernehmen müssen. In Einzelfällen ist das IR auch für Treasury/Finanzen und Controlling sowie Compliance und M&A zuständig.

Angesichts der weiter steigenden Aufgabenbereiche stellt sich die Frage, wie Small und Micro Caps in Zukunft alle Anforderungen stemmen können, die sich immer mehr den IR-Regularien von Mid Caps und großen Konzernen angleichen. Das gilt vor allem für die Nachhaltigkeitsthemen. Dazu kommt das Investor Targeting, die Königsdisziplin der IR-Arbeit. Hier geht es darum, mit der Equity Story Interesse am Finanzmarkt zu generieren, um die eigene Aktionärsbasis zu verbreitern. Aber gerade kleine Unternehmen haben bei all den zusätzlichen Aufgaben kaum die Zeit, neue Investoren für sich zu gewinnen. Hier kann externe Unterstützung der Schlüssel zum Erfolg sein.

In view of the continuing increase in the areas of responsibility, the question arises as to how small and micro caps can meet all requirements in the future that are increasingly in line with the IR regulations of mid-caps and large corporations. This applies in particular to sustainability issues. In addition, there is investor targeting, the supreme discipline of IR work. This is about generating interest in the financial market with the equity story in order to broaden your own shareholder base. But with all the additional tasks, small companies in particular hardly have the time to attract new investors. Here, external support can be the key to success.





## **IR-DIENSTLEISTER: WIE AD-HOC-MELDUNGEN DIE ÖFFENTLICHKEIT ERREICHEN**

Die Anforderungen an die Unternehmenspublizität nehmen vor allem vor dem Hintergrund aufgetretener Bilanzskandale börsennotierter Konzerne zu. Außerdem verschärft die von der Europäischen Union verabschiedete MAR (Marktmissbrauchsverordnung) die Publizitätspflicht bzw. weitet diese aus.

Emittenten müssen beispielsweise seit dem 3. Juli 2016 Pflichtmitteilungen europaweit verbreiten und zudem für einen Zeitraum von fünf Jahren auf ihrer Website zur Verfügung stellen. Auch muss die Information an die nationale Aufsichtsbehörde (z.B. BaFin), an das nationale Speichermedium (z.B. Unternehmensregister) und unter

## **IR SERVICE PROVIDERS: HOW AD HOC REPORTS REACH THE PUBLIC**

The requirements for corporate publicity are increasing, especially against the background of the balance sheet scandals of listed companies. In addition, the MAR (Market Abuse Regulation) adopted by the European Union tightens or extends the publicity obligation. For example, since July 3, 2016, issuers have had to distribute mandatory notices throughout Europe and also make them available on their website for a period of five years. The information must also be transmitted to the national supervisory authority (e.g., BaFin), to the national storage medium (e.g., company register) and, under certain circumstances, to the trading venue operator.

Umständen an den Handelsplatzbetreiber übermittelt werden.

### **Was sind Ad-hoc-Meldungen?**

Unternehmen müssen "ad hoc", also unverzüglich, publizieren, wenn sie über kursrelevante Neuigkeiten verfügen. Dazu zählen beispielsweise Informationen zu Übernahmen, Fusionen, Gewinnwarnungen oder Ungereimtheiten bei der Bilanz. Diese Umstände müssen unmittelbar bekannt gegeben werden, wenn sie eingetreten sind, oder wenn mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass sie in Zukunft eintreten werden. Das Ziel dieser Publikationspflicht ist die Chancengleichheit für alle Marktteilnehmer und die Vorbeugung von Insiderhandel. Die Ad-hoc-Publizitätsverpflichtung beruht auf dem Wertpapierhandelsgesetz, kurz WpHG, beziehungsweise der europäischen Marktmissbrauchsverordnung.

### **IR-Dienstleister in Europa und den USA**

Für die Publikation von Meldungen gibt es spezialisierte IR-Dienstleister. Manche, wie z.B. IRW-Press, distribuieren nur allgemeine Finanzmeldungen. Andere, wie z.B. die presstext Nachrichtenagentur oder europaweit

### **What are ad hoc reports?**

Companies must publish "ad hoc", i.e., immediately, if they have price-relevant news. This includes, for example, information on acquisitions, mergers, profit warnings or inconsistencies in the balance sheet. These circumstances must be disclosed immediately if they have occurred, or if there is a reasonable probability that they will occur in the future. The aim of this publication obligation is equal opportunities for all market participants and the prevention of insider trading. The ad hoc publicity obligation is based on the Securities Trading Act (WpHG), or the European Market Abuse Regulation.

### **IR service providers in Europe and the USA**

There are specialised IR service providers for the publication of reports. Some, such as IRW Press, only distribute general financial reports. Others, such as the press text news agency or companies operating throughout Europe, such as the EQS Group, also publish ad hoc reports. Business Wire is international, a subsidiary of Berkshire Hathaway, the market leader in the distribution of news and ad hoc communications. As a recognised

tätige Unternehmen wie die EQS Group, publizieren auch Ad-hoc-Meldungen. International ist Business Wire, ein Tochterunternehmen von Berkshire Hathaway, der Marktführer im Vertrieb von Nachrichten und Ad-hoc-Mitteilungen. Als anerkanntes Medium für Pflichtmitteilungen in den USA, Kanada und zwölf europäischen Ländern übernimmt Business Wire XBRL-Tagging, Dokumentformatierung und die Übermittlung aufsichtsrechtlicher Informationen an EDGAR, SEDAR und andere Systeme. EQS ist in Europa führend, wurde aber vor Kurzem vom US-Investor Thoma Bravo übernommen.

medium for mandatory communications in the USA, Canada and twelve European countries, Business Wire handles XBRL tagging, document formatting and the transmission of regulatory information to EDGAR, SEDAR and other systems. EQS is a leader in Europe, but was recently acquired by US investor Thoma Bravo.

### **EQS Group sold to US investor Thoma Bravo**

EQS is also known on the financial market as the owner of the former DGAP, which has distributed most mandatory notifications of listed companies in German-speaking





## **EQS Group an US-Investor Thoma Bravo verkauft**

EQS ist am Finanzmarkt auch als Eigentümer der ehemaligen DGAP bekannt, die die meisten Pflichtmitteilungen börsennotierter Unternehmen im deutschsprachigen Raum verbreitet hat. Die DGAP (Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc Publizität) wurde 1996 von der Deutschen Börse, Reuters und vwd gegründet, um einen regulatorischen Nachrichtendienst für die Veröffentlichungspflichten börsennotierter Unternehmen anzubieten. Im Jahr 2005 wurde die DGAP dann von der EQS Group übernommen und war unter dem Namen EQS News

countries. The DGAP (German Society for Ad-hoc Publicity) was founded in 1996 by Deutsche Börse, Reuters and vwd to offer a regulatory intelligence service for the publication obligations of listed companies. In 2005, the DGAP was then taken over by the EQS Group and continued to be the largest financial news service under the name EQS News.

In November 2023, US investor Thoma Bravo finally took over EQS and offered shareholders €40.00 per share in cash. The offer represented a premium of 53% over the XETRA closing price of EQS on 15 November 2023, the last trading day prior to publication. Thomas Bravo also



weiterhin der größte Finanznachrichtendienst.

Im November 2023 übernahm schließlich der US-Investor Thoma Bravo EQS und bot den Aktionären 40,00 Euro pro Aktie in bar. Das Angebot entsprach einer Prämie von 53% gegenüber dem XETRA Schlusskurs von EQS am 15. November 2023, dem letzten Handelstag vor der Veröffentlichung. Thomas Bravo zeichnete zudem eine 40 Millionen Euro schwere Kapitalerhöhung. Es war der erste Zukauf des Softwareinvestors in Deutschland. Nach der Übernahme soll EQS von der Börse genommen werden. Thoma Bravo will jedoch das zukünftige Wachstum von EQS mit seiner Expertise im Softwarebereich und im operativen Geschäft unterstützen. Dadurch sollen Produktinnovationen beschleunigt, und langfristig die Wachstumschancen des Unternehmens in Europa im Bereich Compliance-Software voll ausgeschöpft werden. Dazu gehören auch Investitionen in die Pläne von EQS, die immer komplexer werdenden Anforderungen im Investor-Relations- und Corporate-Compliance-Umfeld mit innovativen Software-Lösungen zu adressieren.

subscribed to a capital increase of 40 million euros. It was the first acquisition of the software investor in Germany. After the takeover, EQS will be taken off the stock exchange. However, Thoma Bravo wants to support the future growth of EQS with its expertise in software and operational business. This is intended to accelerate product innovations and fully exploit the company's growth opportunities in Europe in the area of compliance software in the long term. This also includes investments in EQS's plans to address the increasingly complex requirements in the investor relations and corporate compliance environment with innovative software solutions.

# 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 Q3 / 2023  
The most read articles in our newsletter in Q3 / 2023



## US-Finanzinvestor kauft Mitteilungsdienst EQS

*Finance-magazine:* [WEITERLESEN](#)



## The Impact of AI on IR

*BNY Mellon:* [READ MORE](#)



## Die Stunde der Kleinaktionäre

*msn:* [WEITERLESEN](#)



## How to make your IR website work smarter

*IR magazine:* [READ MORE](#)



## IR-Manager: Hohes Gehalt für herausfordernde Aufgaben

*Fonds Professional:* [WEITERLESEN](#)



## How AI can transform the potential of investor events

*IR magazine:* [READ MORE](#)

# Want to increase your shareholder count?



## EXPLORE

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

## MORE INFORMATION

Visit our website  
[www.dr-reuter.eu](http://www.dr-reuter.eu)

## OUR IR SERVICES

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

## ESG-RATINGS IM CHECK: WAS IST DRAN AN DER SCHARFEN KRITIK?

Die Kritik an den ESG-Unternehmensratings ist vielfältig. Eigentlich sollen sie Scoring-Ansätze für die Bewertung von Unternehmen bezüglich der ESG-Aspekte bieten. Also für zahlreiche Aspekte rund um die Begriffe Umwelt, Soziales und der Unternehmensführung. Kritikerinnen und Kritiker glauben, dass die ESG-Ratings stattdessen eher für Verwirrung sorgen und bedeutungslos sind, wenn es um die Aussagekraft rund um die Auswirkungen von Unternehmen auf die Umwelt und Gesellschaft geht. Doch ist diese Kritik gerechtfertigt? Eine Studie von Pictet Asset

## ESG RATINGS UNDER SCRUTINY: WHAT IS BEHIND THE HARSH CRITICISM?

There are many criticisms of ESG company ratings. They are actually intended to provide scoring approaches for the evaluation of companies with regard to ESG aspects. In other words, for numerous aspects relating to the environment, social issues and corporate governance. Critics believe that ESG ratings instead tend to cause confusion and are meaningless when it comes to the informative value of companies' impact on the environment and society. But is this criticism justified? A study by Pictet Asset Management concludes: Yes, but only in part.



**DR**  
**DR. REUTER**  
INVESTOR RELATIONS



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

**LEARN NOW**

Management kommt zum Schluss: Ja, aber nur zum Teil.

## **Zwei verschiedene Wege von Ratingagenturen**

Viel von der Verwirrung kommt laut den Autoren der Studie von einem falschen Verständnis der Ziele der Ratingagenturen, welche hinter den ESG-Ratings stehen. Beispielsweise denen von MSCI und Morningstar Sustainalytics. Diese beiden marktbeherrschenden Agenturen stellen vor allem die finanzielle Wesentlichkeit von ESG ins Rampenlicht. Wichtig dabei: Mit diesem Ansatz wird nicht der Anspruch erhoben, dass Dienstleistungen und Produkte der Unternehmen einen positiven Effekt für Umwelt oder Gesellschaft haben.

Andere Ratingagenturen versuchen, die allumfassenden Auswirkungen der Firmen auf die Welt zu raten. Im Fokus stehen dabei Aspekte wie die Anstrengungen zur Schaffung eines Zugangs zur sanitären Grundversorgung. Oder auch die Einhaltung globaler Menschenrechts- und Arbeitsnormen. Diese Herangehensweise wird zumeist von kleineren ESG-

## **Two different approaches taken by rating agencies**

According to the authors of the study, much of the confusion comes from a misunderstanding of the objectives of the rating agencies behind the ESG ratings. For example, those from MSCI and Morningstar Sustainalytics. These two market-dominating agencies put the spotlight on the financial substance of ESG. It is important to note that this approach does not claim that the company's services and products have a positive effect on the environment or society.

Other rating agencies try to assess the overall impact of companies on the world. The focus here is on aspects such as efforts to create access to basic sanitation. Or compliance with global human rights and labour standards. This approach is mostly followed by smaller ESG rating agencies. The assessments are particularly interesting for investors who pursue social and ecological goals. In the study, the two routes are referred to as "stakeholder impact" and

Ratingagenturen verfolgt. Interessant sind die Beurteilungen vor allem für Investorinnen und Investoren, welche soziale und ökologische Ziele verfolgen.

In der Studie werden die beiden Wege als „Stakeholder-Impact“ und „Emittenten-ESG-Risiko“ bezeichnet. Bei beiden können Investorinnen und Investoren wichtige Informationen erhalten. Sie müssen nur wissen, worauf sie sich einlassen. Einen ganzheitlichen Ansatz gibt es bei den ESG-Ratingagenturen nicht.

### **Methodische Inkompetenz – haben die Kritiker Recht?**

Der wohl größte Kritikpunkt an den ESG-Ratingagenturen ist die Tatsache, dass diese teilweise bei ein und demselben Unternehmen zu völlig unterschiedlichen Beurteilungen kommen. Das belegen auch die Studienautoren. Demnach schwankt die

"issuer ESG risk". Both of them can provide investors with important information. They just need to know what they're getting into. There is no holistic approach to ESG rating agencies.

### **Methodical incompetence – are the critics right?**

Probably the biggest criticism of the ESG rating agencies is the fact that they sometimes come to completely different assessments of one and the same company. This is also proven by the study authors. According to this, the correlation between two ratings for a company varies between 0.71 and 0.38. For comparison, the correlation between the assessments of S&P and Moody's is in the range of 0.96 and 0.98.

The reasons for these deviations were described in a study by Berg et al. from 2022. According to this,

Korrelation zwischen zwei Ratings für ein Unternehmen zwischen 0,71 und 0,38. Zum Vergleich: Die Korrelation zwischen den Beurteilungen von S&P und Moody's liegen im Bereich von 0,96 und 0,98.

Die Gründe für diese Abweichungen wurden in einer Studie von Berg et al aus dem Jahr 2022 beschrieben. Demnach gibt es vor allem drei Aspekte, welchen Ratingagenturen unterliegen:

- Die ESG-Kategorien erhalten von den Agenturen verschiedene Gewichtungen.
- Bei den Agenturen gibt es Unterschiede beim Spektrum, also der Abdeckung, der ESG-Kriterien.
- Agenturen haben unterschiedliche Messansätze entwickelt. Es werden verschiedene Indikatoren verwendet und die Indikatoren werden teils unterschiedlich verarbeitet.

Die Kritik ist demnach berechtigt, allerdings konzentrieren sich die Discrepanzen der Messungen auf wenige ESG-Kategorien. Beispielsweise die Unternehmensführung, das Umweltmanagement, die Korruption und das Klimarisikomanagement. Und es gibt Hoffnung, dass sich die Bewertungen annähern. Die Analyse der

there are three main aspects to which rating agencies are subject:

- The ESG categories receive different weights from the agencies.
- For the agencies, there are differences in the spectrum, i.e., the coverage, the ESG criteria.
- Agencies have developed different measurement approaches. Different indicators are used and the indicators are sometimes processed differently.

The criticism is therefore justified, but the discrepancies in the measurements focus on a few ESG categories. For example, corporate management, environmental management, corruption and climate risk management. And there is hope that the assessments will converge. The experts' analysis indicates that a convergence of ratings may occur in the near future. Especially if the published ESG data of companies meet a standard. Such efforts already exist.

### **What can ESG ratings not achieve?**

Despite all the justified and less justified criticism, it is important for investors to know what ESG ratings can





Experten deutet nämlich darauf hin, dass in der nächsten Zeit eine Konvergenz der Ratings Einzug erhalten kann. Vor allem dann, wenn bei Firmen die veröffentlichten ESG-Daten einem Standard entsprechen. Derartige Bemühungen gibt es bereits.

### **Was können ESG-Ratings nicht leisten?**

Bei aller berechtigten und weniger berechtigten Kritik: Für Investorinnen und Investoren ist es wichtig zu wissen, was ESG-Ratings leisten können – und was nicht. Die meisten Ratingagenturen vernachlässigen die Aspekte rund um die Dienstleistungen und Produkte von Unternehmen und ihren Beitrag zu einer nachhaltigen Wirtschaft. Aspekte, die für viele Anlegerinnen und Anleger immer wichtiger werden. Daher sollten sie in

– and cannot – achieve. Most rating agencies neglect the aspects relating to the services and products of companies and their contribution to a sustainable economy. Aspects that are becoming increasingly important for many investors. Therefore, they should also rely on other instruments in this area.

Rating agencies are often unable to provide clear signals to investors who wish to apply a portfolio exclusion list based on a product mix of companies. And the significance of corporate controversies such as omissions and compliance violations cannot be clearly assessed either. All these concerns are included in the ESG ratings, but only as one factor among many.

### **What can ESG ratings achieve?**

It is equally important to know what ESG criteria can do. The experts of

diesem Bereich auch auf andere Instrumente setzen.

Ratingagenturen können Investorinnen und Investoren, die eine Portfolioausschlussliste anwenden wollen, die auf einem Produktmix der Unternehmen basieren, oftmals keine klaren Signale liefern. Und die Bedeutung von Unternehmenskontroversen wie Versäumnisse oder Compliance-Verstöße kann ebenfalls nicht klar bewertet werden. All diese Belange fließen in die ESG-Ratings ein, allerdings nur als ein Faktor von vielen.

### **Was können ESG-Ratings leisten?**

Ebenso wichtig ist zu wissen, was ESG-Kriterien sehr wohl leisten können. Die Experten der jeweiligen Studien sind sich einig, dass diese die ESG-Analyse beschleunigen und vereinfachen können. Investorinnen und Investoren können demnach ohne Zweifel davon profitieren, dass viele ESG-Indikatoren in einem Rating zusammengefasst sind. Der Ansatz hat seine Grenzen, wie fast jeder andere auch. Das muss den Anlegerinnen und Anlegern ebenfalls bewusst sein.

the respective studies agree that they can accelerate and simplify the ESG analysis. Investors can therefore undoubtedly benefit from the fact that many ESG indicators are summarised in one rating. The approach has its limits, like almost every other approach. Investors must also be aware of this.

It may be advisable for them to use ESG ratings in the same way as recommendations from investment research companies to buy, hold or sell shares. The ESG scores would thus be an investment assessment. It's as simple as that. This eliminates some of the criticism of ESG ratings.

A ray of hope: ESG regulations

For those who are disappointed by the current situation surrounding ESG ratings, there is a ray of hope. The government authorities are about to intervene. Already last year, the authorities in Japan introduced a code of conduct for ESG rating agencies. The European Union (EU) then began its own consultation, which should lead to a revision of the legal framework. The EU wants to submit a legislative proposal by the end of 2023. The British government then also



Es kann für sie ratsam sein, die ESG-Ratings so zu nutzen, wie Empfehlungen von Investmentresearch-Unternehmen zum Kauf, dem Halten oder dem Verkauf von Aktien. Die ESG-Scores wären damit eine Investmenteinschätzung. Nicht mehr und nicht weniger. Ein Teil der Kritik an den ESG-Ratings wird dadurch hinfällig.

Lichtblick: ESG-Regulierungen

Für alle, die von der gegenwärtigen Situation rund um die ESG-Ratings enttäuscht sind, gibt es einen Lichtblick. Die Regierungsbehörden sind dabei einzugreifen. Bereits im letzten Jahr wurden von den Behörden in Japan ein Verhaltenskodex für ESG-Ratingagenturen eingeführt. Die Europäische Union (EU) hat daraufhin mit einer eigenen Konsultation begonnen, welche zu einer Überarbeitung des Rechtsrahmens führen soll. Ende 2023 will die EU einen Legislativvorschlag vorlegen. Dann will auch die britische Regierung mit einer Konsultation beginnen. Die Kritik an den Schwächen der ESG-Ratings schlägt demnach hohe Wellen.

[Quellen 1](#)  
[Quellen 2](#)  
[Quellen 3](#)

wants to start a consultation. This means that criticism of the



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

**LEARN NOW**

weaknesses of ESG ratings is making waves.

[Source 1](#)  
[Source 2](#)  
[Source 3](#)





## **GUTE ESG-ARBEIT IST LÄNGST MEHR ALS SOLIDES REPORTING**

In den Unternehmen ist die breite gesellschaftliche Debatte zum Umgang mit umweltverträglichem Wirtschaften, über die Sicherung von sozialen Mindeststandards und eine transparente Unternehmensführung längst angekommen. In der Praxis bedeutet das: ESG-Themen werden zum integralen Bestandteil der Investor-Relations-Arbeit als Ganzes. Die entsprechenden Inhalte gehören inzwischen zur Kommunikation mit den Investoren, den Medien und der breiten

## **GOOD ESG WORK HAS LONG BEEN MORE THAN JUST SOLID REPORTING**

The broad social debate on dealing with environmentally friendly business practices, ensuring minimum social standards and transparent corporate governance has long since reached companies. In practice, this means that ESG issues are becoming an integral part of investor relations work as a whole. The relevant content is now part of communication with investors, the media and the general public. According to the latest annual Global IR Pulse survey by Nasdaq, ESG is an integral part of the work of 40% of all IR professionals.

Öffentlichkeit. Nach Erhebungen des aktuellen jährlichen Global IR Pulse Survey der Nasdaq ist ESG für 40% aller in IR tätigen Personen ein fester Bestandteil ihrer Tätigkeit.

Damit reagieren die Unternehmen nicht nur auf die zunehmenden regulatorischen Erfordernisse, sondern auch auf das Feedback der Investoren. 89% aller Investoren, so das Ergebnis einer Studie, die der Vermögensverwalter Capital Group 2022 durchführte, sehen ESG-Themen als Teil ihrer Investmentstrategie. Zugleich tendieren institutionelle Anleger dazu, dass ESG-Profil eines Unternehmens anhand der Berichte von Ratingagenturen wie MSCI und Sustainalytics zu beurteilen.

Für Small- und Micro-Cap-Unternehmen, die zahlenmäßig größten Player am Kapitalmarkt, ergibt sich daraus eine Vielzahl von Problemen. Häufig operieren sie unter dem Radar dieser Rating-Agenturen. Sie stehen mit diesen nicht im regelmäßigen Dialog. Teilweise sind sie von sich aus nicht einmal in Kontakt mit ihnen getreten. Der Mangel an ausreichend finanziellen und personellen Ressourcen ist der Hauptgrund dafür. Zugleich müssen Small Caps immer stärker dieselben regulatorischen Anforderungen erfüllen wie Mid Caps und Blue Chips. Häufig sind die IR-Verantwortlichen

In this way, companies are not only responding to increasing regulatory requirements, but also to investor feedback. According to a study conducted by asset manager Capital Group 2022, 89% of all investors see ESG issues as part of their investment strategy. At the same time, institutional investors tend to assess a company's ESG profile based on reports from rating agencies such as MSCI and Sustainalytics.

For small and micro-cap companies, the largest players in the capital market in terms of number, this results in a large number of problems. They often operate under the radar of these rating agencies. They are not in regular dialogue with them. In some cases, they have not even come into contact with them on their own. The lack of sufficient financial and human resources is the main reason for this. At the same time, small caps must increasingly meet the same regulatory requirements as mid caps and blue chips. In terms of personnel, IR managers are often also responsible for press relations and corporate strategy. Sound and responsible ESG



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

**LEARN NOW**

in Personalunion auch für die Pressearbeit und Corporate Strategy verantwortlich. Eine fundierte und verantwortungsbewusste ESG-Berichterstattung, wie sie regulatorischen Vorschriften entspricht, ist zudem teuer. Für die Investorenpflege, Roadshows und Informationen zu den firmeninternen Aktivitäten zu ESG- Themen bleibt dann häufig kaum Zeit.

Wie stark der Druck von der Investorenseite wächst, zeigen die Ergebnisse einer Umfrage, die das IR Magazine London 2021 unter 40 institutionellen Investoren durchführte. 82% der Befragten erwarten demnach, dass Small und Micro Caps innerhalb

reporting, as it complies with regulatory regulations, is also expensive. This often leaves little time for investor relations, roadshows and information about the company's internal activities on ESG issues.

The results of a survey conducted by IR Magazine London 2021 among 40 institutional investors show how much pressure from investors is growing. 82% of the respondents therefore expect that small and micro caps will focus on ESG issues in their IR work within the next three years. 37% even expect a "dramatic increase" in the corresponding activities. 92% of the study participants expect that small and micro caps will



der nächsten drei Jahre den Fokus auf ESG-Themen in ihrer IR-Arbeit richten werden. 37% erwarten sogar einen „dramatischen Anstieg“ bei den entsprechenden Aktivitäten. 92% der Studienteilnehmer erwarten, dass Small und Micro Caps ihre Reporting- und Transparenz-Standards in diesem Zeitraum erhöhen werden.

Um in Kontakt mit Nachhaltigkeitsinvestoren zu treten, bietet es sich an, IR-Agenturen zu engagieren, die sich auf Small und Micro Caps spezialisiert haben. Möglicherweise haben Firmen deren Hilfe bereits für andere Herausforderungen in Anspruch genommen, die typisch für Small Caps sind:

increase their reporting and transparency standards during this period.

In order to get in touch with sustainability investors, it is advisable to engage IR agencies that specialise in small and micro caps. Companies may have already sought their help for other challenges typical of small caps:

- the low liquidity of the share,
- the lack of sell-side coverage, which has been made even more difficult by the MiFID II regulations



- niedrige Liquidität der Aktie,
- fehlende und durch die MiFID II-Regulieren weiter erschwerte Sell-Side Coverage
- Volatilität der Handelsvolumina der Aktie

Erfolgreiche Agenturen zeichnet aus, dass sie über die neuesten ESG-Regulatorien stets auf dem Laufenden sind. Was ihre Arbeit aber besonders wertvoll macht, ist die Vielzahl von Kontakten zu Investoren und ESG-Experten in der Finanzwelt. Um sich von der breiten Masse der Small Caps abzuheben, reicht ein mehr oder weniger ordentliches ESG-Reporting nicht mehr aus. Der Aufbau von persönlichen Beziehungen ist der Schlüssel, um wahrgenommen zu werden. ESG-Roadshows sind hier eine wichtige Ergänzung im Investor Targeting und beim Auf- und Ausbau einer ausgewogenen Investorenbasis.

- the volatility of the share's trading volumes

Successful agencies are characterised by the fact that they are always up to date with the latest ESG regulations. What makes their work particularly valuable, however, is the large number of contacts with investors and ESG experts in the financial world. In order to stand out from the broad mass of small caps, more or less proper ESG reporting is no longer sufficient. Building personal relationships is the key to being noticed. ESG roadshows are an important addition to B investor targeting and the establishment and expansion of a balanced investor base.



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

**LEARN NOW**



# IR-NEWS

Die meistgelesenen Artikel unseres Newsletters in Q3 / 2023  
The most read articles in our newsletter in Q3 / 2023



**Wie die CSR-Richtlinie das Nachhaltigkeitsreporting revolutioniert**

*GoingPublic:* [WEITERLESEN](#)



**NYU report calls for ESG rethink**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**ESG-Megatrends werden das restliche 21. Jahrhundert verändern**

*e-fundresearch:* [WEITERLESEN](#)



**Why long reports and overload are still IROs' chief headaches**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**Studie: Mehrheit der DAX-Unternehmen noch nicht klimafit**

*e-fundresearch:* [WEITERLESEN](#)



**Shell ranks second for ESG efforts despite backtracking on oil-reduction promises**

*IR magazine:* [READ MORE](#)

# DISCOVER

**NEW WAYS  
TO ATTRACT SHAREHOLDERS  
BEYOND TRADITIONAL  
TRADING METHODS**

**MEET DR REUTER INVESTOR RELATIONS**



# UPCOMING EVENTS



January 17, Wien

**CIRA: Digitale IR  
LinkedIn-Strategien**  
[READ MORE](#)



January 29, Virtual

**CIRA:  
Generative AI**  
[READ MORE](#)



February 7-8, Frankfurt am Main

**DIRK: Kompaktkurs  
Investor Relations**  
[READ MORE](#)



February 20-21, Virtual

**NIRI: Capital Markets  
Essentials**  
[READ MORE](#)



February 23, Virtual

**DIRK: Digitale Mitglie-  
dersammlung 2024**  
[READ MORE](#)



March 6, London

**IR Magazine: ESG  
INTEGRATION FORUM**  
[READ MORE](#)



March 7, London

**IR Magazine: Forum –  
AI for IR Europe**  
[READ MORE](#)



March 8, Frankfurt

**DIRK: CIRO 2024**  
[READ MORE](#)

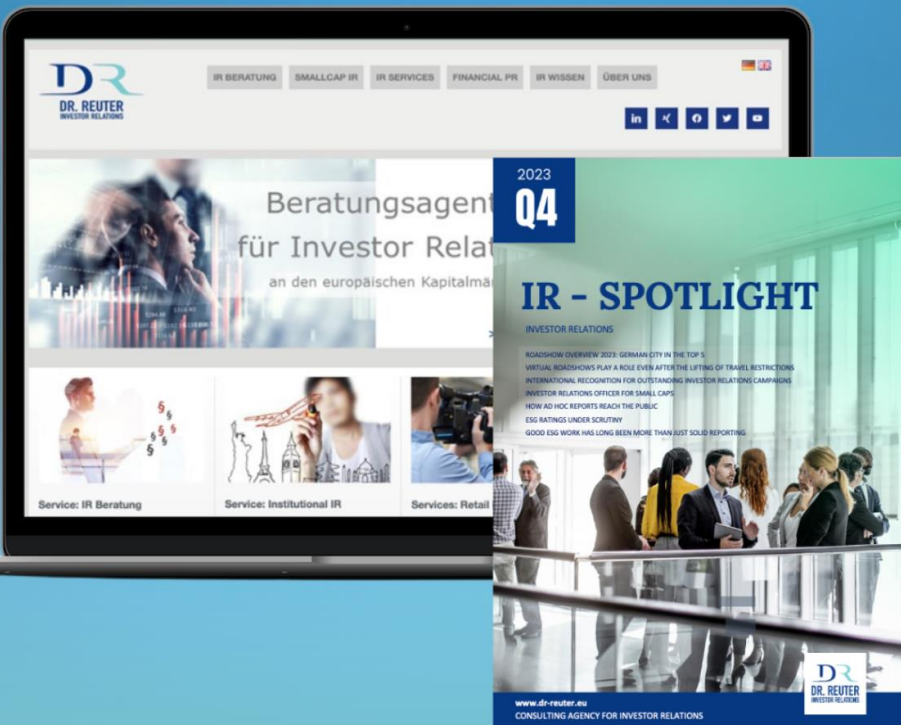


March 19-20, Virtual

**NIRI: Shareholder Value &  
Great Investment Story**  
[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!





## **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](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)