

Q2/2020

IR - NEWS



Purpose, Vision & Mission of an IR-Strategy – the 3 “W”
Micro- & Small-Cap IR
MiFID II – More than 2 Years Later...
IR Budgets Continue to Converge

A photograph of two men in business suits standing in a modern office with large windows. The man on the left, wearing a light grey suit, is holding a smartphone and smiling. The man on the right, wearing a dark blue suit and glasses, is looking at the phone. The background shows a bright, modern office interior with large windows and a blurred desk in the foreground.

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS
Consulting Agency
for Investor Relations

www.dr-reuter.eu



CONTENT

Dr. Reuter
INVESTOR RELATIONS

Article: Purpose, Vision & Mission of an IR-Strategy	4
IR-News: Sustainability	8
Article: Micro- & Small-Cap IR.....	12
IR-News: Institutional Investor Relations	20
Article: MiFID II – More than 2 Years Later.....	22
IR-News: Investor Targeting.....	30
Article: IR Budgets Continue to Converge	32
IR-News: IR-Retail	36
Webinar & Virtual Events	38
Upcoming Events	40
Dr. Reuter Investor Relations Services	42
Imprint & Contact	44



PURPOSE OF AN IR-STRATEGY

IR-Purpose

Unternehmen mit einer starken Purpose sind erfolgreicher und leistungsstärker. So die Aussage der Unternehmensberatung EY¹. Und in der IR? Wie kann eine starke Purpose in der IR dafür sorgen, dass diese im Vergleich zu IR-Abteilung anderer Unternehmen erfolgreicher und leistungsstärker sind?

Zunächst zur Purpose: Die Purpose ist ein wichtiger Baustein bei der Entwicklung einer IR-Strategie. Es geht um die Frage nach dem „Warum“. Warum existiert die IR-Abteilung? Die Purpose beschreibt somit Sinn und Zweck der IR-Abteilung. Dabei wird u.a. unterschieden nach der ret-

IR-Purpose

Companies with a strong purpose are more successful and powerful. This is the statement of the management consultancy EY¹. And in IR? How can a strong purpose in IR ensure that it is more successful and powerful than the IR departments of other companies?

First, the purpose: The purpose is an important element in the development of an IR strategy. The question is "why". Why does the IR department exist? The purpose thus describes the sense and purpose of the IR department. Among other things, a distinction is made between the



rooperspektiven und der prospektiven
Sichtweise der Purpose:

Retrospektive

Die Retrospektive blickt zurück und fragt sich: „Warum“ stehen wir dort, wo wir heute stehen? Warum hat die IR-Abteilung diese Aufgabenbereiche und nicht andere Aufgabenbereiche? Durch die Beantwortung der Frage nach dem Purpose kann der derzeitigen Status Quo in der IR hinterfragt, geschärft und neu ausgerichtet werden. Schauen wir uns den derzeitigen Status Quo vieler IR-Abteilungen an: Die IR-Abteilungen kleine-

retrospektive und prospektive view of the purpose:

Retrospective

The retrospective looks back and asks itself: "Why" are we standing where we are today? Why does the IR department have these areas of responsibility and not other areas? By answering the question of purpose, the current status quo in IR can be questioned, sharpened and realigned. Let us take a look at the current status quo of many IR departments: The IR departments of smaller companies often exclusively fulfil the regulatory obligations of the capital market. The IR purpose - i.e. the sense and purpose of IR in larger companies is,

rer Unternehmen erfüllen oft ausschließlich die regulatorischen Verpflichtungen des Kapitalmarktes. Die IR-Purpose – also der Sinn und Zweck der IR in größeren Unternehmen ist neben den regulatorischen Verpflichtungen häufig: Beziehungspflege mit dem Kapitalmarkt. Und bei vielen Large- und Giant-Caps kommt u.a. noch Reputationsfragen des Unternehmens am Kapitalmarkt hinzu.

Prospektive

Bei der prospektiven² Sichtweise geht es um Fragen: Wohin geht die Reise? Welche Trends haben Einfluss auf die IR? Bspw. der Trend zur Digitalisierung und damit einhergehend virtuelle Roadshows & Konferenzen. Oder der Trend zu nachhaltigen Geldanlagen. Welche neuen Bedürfnisse der Investoren, welche Möglichkeiten und Herausforderungen kommen damit auf die IR zu? Wie sieht es mit dem Trend zu immer mehr passiven Investments aus? Stichwort Governance Roadshow.

Wie kann nun die „Purpose“ einer IR-Abteilung aussehen? Wie heißt es in den Rechtswissenschaften so schön? ‚Es kommt darauf an...‘ Worauf kommt es an? Darauf, wo das Unternehmen herkommt, also die Retrospektive. Darauf, was das Unternehmen heute macht und wo es steht. Und darauf, wo es hinmöchte. Also die Prospektive.

in addition to regulatory obligations, often: maintaining relations with the capital market. And in the case of many large and giant caps, there are also issues such as the company's reputation on the capital market.

Prospective

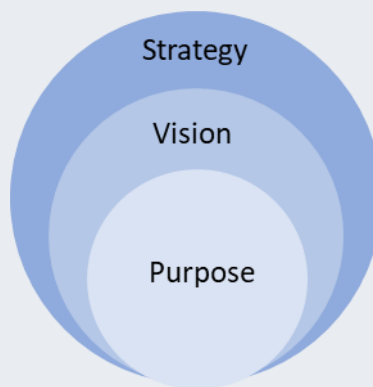
For the prospective² perspective it is about questions: Where is the journey going? Which trends have an influence on IR? For example, the trend towards digitalisation and the associated virtual roadshows & conferences. Or the trend towards sustainable investments. What new investor needs, opportunities and challenges does this bring for IR? What about the trend towards more and more passive investments? Keyword Governance Roadshow.

What can the purpose of an IR department look like? As they say in law? 'It depends...' What does it depend on? It depends on where the company comes from, the retrospective. It depends on what the company does today and where it stands. And where it wants to go. So the prospective.

What can such an IR purpose look like? An example of an IR purpose could be to maximize the benefits for the company, investors and capital market participants. On the one hand, this integrates the classic shareholder value approach: increased financial benefit through a high share price / high

Wie kann nun eine solche IR-Purpose aussehen? Ein Beispiel für eine IR-Purpose könnte sein, den Nutzen für das Unternehmen, für Investoren und für Kapitalmarktteilnehmer zu maximieren. Dies integriert zum einen den klassischen Shareholder Value-Ansatz: ein erhöhter finanzieller Nutzen durch einen hohen Aktienkurs / eine hohe Marktkapitalisierung. Der Nutzen spiegelt sich aber auch wider in einer höheren Reputation des Unternehmens am Kapitalmarkt. Bspw. durch ökologisches und soziales Engagement. Oder den Nutzen durch eine gute Corporate Governance. ... aber wie bereits erwähnt.... „Es kommt darauf an...“

market capitalization. On the other hand, the benefit is also reflected in a higher reputation of the company on the capital market. For example through ecological and social commitment. Or the benefit of good corporate governance. ... but as already mentioned "It depends...



Source: Julia Culen: Purpose, Vision & Strategy in a Nutshell

¹ <https://www.absatzwirtschaft.de/wir-duerfen-purpose-nicht-werbern-wortkuenstlern-und-chiefs-ueberlassen-172493/>

² <https://hbr.org/2019/09/put-purpose-at-the-core-of-your-strategy>

IR-News: Sustainability

Poor sustainability rating



Dürfen Ratingagenturen schlechte Bewertungen veröffentlichen, weil Unternehmen mangelhaft informieren? Mit dieser Frage beschäftigt sich das...

Weiterlesen:
bit.ly/2yvLL67

Are rating agencies allowed to publish poor ratings because companies provide insufficient information? This is the question that the Munich Regional Court is dealing with....

More:
bit.ly/3dkJ4ON

EU Council: Sustainability Classification on the way



Es scheint ein mühsamer Weg zu einem nachhaltigen Finanzwesen zu sein: Der EU-Rat hat zwar ein Klassifikationssystem beschlossen, die Nachhaltigkeitsziele selbst bleiben aber weiterhin...

Weiterlesen:
bit.ly/2Mh46SO

It seems to be a laborious path to sustainable finance: Although the EU Council has adopted a classification system, the sustainability goals themselves remain unclear. Nevertheless,....

Weiterlesen:
bit.ly/2ZWuTMz

New addition to the BlackRock portfolio: global impact fund



Mit einem globalen Impact-Fonds erweitert der US-amerikanische Vermögensverwalter sein Spektrum. Der BlackRock Global Impact Fund soll demnach

Weiterlesen:
bit.ly/2MfhGS4

With a global impact fund, the US-American asset manager is expanding its spectrum. The BlackRock Global Impact Fund is designed to achieve measurable ...

More:
bit.ly/2MhGqxZ

A man in a dark suit and light-colored shirt is walking across a city street at sunset. He is carrying a black bag and is positioned in the foreground, walking from left to right. The street is wide with white crosswalk lines. In the background, there are several tall buildings. One building on the left has a grid of windows reflecting the sunset. Another building in the center has a sign that says "WALRUS". There are cars on the street, including a red taxi and a silver SUV. The sky is a mix of orange and blue, indicating the time is either early morning or late afternoon. The overall scene is a busy urban environment.

Sustainability: Europe is still the global call leader, but with growth rates of 38% within two years, the USA has caught up strongly

IR-News: Sustainability

Sustainability: Europe Leads the Way - The World Follows



Geht es darum, auch den Finanzsektor für den Klimaschutz zu aktivieren, gilt Europa als richtungsgebender Vorreiter. Doch mittlerweile ziehen andere Regierungsbehörden nach, ...

Weiterlesen:
bit.ly/2AvLfAN

If it is also a question of activating the financial sector for climate protection, Europe is seen as a pioneer in this field. However, other government authorities are now following...

Weiterlesen:
bit.ly/2TWtxxx

Fund Industry Lags Behind in Sustainability



Dieses zeigt zumindest eine Studie, in der kein Anbieter die Bestnote erreichte. Beim Thema ESG ist daher noch einiges nachzuholen, besonders weil in den letzten....

Weiterlesen:
bit.ly/38IClcl

This is at least shown by a study in which no provider achieved the best rating. There is therefore still a lot of catching up to do when it comes to ESG, especially since ...

More:
bit.ly/2VDkYIz

New ESG Approach to be Introduced



„Smart Integration“ nennt sich der neue Ansatz zur ESG-Integration mit strengeren Regeln, welcher seitens der DWS eingeführt werden soll. Vor allem soll die....

Weiterlesen:
bit.ly/2NM6TEr

"Smart Integration" is the name of the new approach to ESG integration with stricter rules that DWS intends to introduce. Above all, it is to be applied to funds...

More:
bit.ly/2VCkeUI



"Smart Integration" is the name of the new approach to ESG integration with stricter rules that DWS intends to introduce.



MICRO- & SMALL-CAP IR

Micro- und Small-Cap-Unternehmen sind die größten Player am Kapitalmarkt. Zumindest zahlenmäßig. Und: Viele Fondsmanager trauen Ihnen eine bessere Performance nach der Krise zu¹. Dennoch: Die IR der Micro- und Small-Caps muss sich sehr viel mehr um Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt bemühen als ihre Mid- und Large-Cap-Konkurrenten.

Daher unterscheidet sich auch die IR von Micro- und Small-Caps von jenen von größeren Unternehmen. Und – obwohl Micro- und Small-Cap-Unternehmen über sehr viel geringere Manpower sowie finanzielle Ressourcen verfügen als die größeren Unternehmen, haben sie dennoch denselben regulatorischen Verpflichtungen.

Micro and small-cap companies are the biggest players on the capital market. At least in terms of numbers. And: many fund managers believe they will perform better after the crisis¹. Nevertheless: The IR of micro and small caps must pay much more attention to the capital market than their mid and large cap competitors.

Therefore, the IR of micro and small caps also differs from that of larger companies. And - although micro and small cap companies have much less manpower and financial resources than larger companies, they still have to comply with the same regulatory obligations: Annual report, half year report, annual general meeting, analyst conference, ad hoc, directors deal-



tungen nachzukommen: Jahresbericht, Halbjahresbericht, Hauptversammlung, Analystenkonferenz, Adhoc-, Directors Dealing- und Stimmrechtsmeldungen, Insiderlisten, .. Wenn das alles von einer Person, die gleichzeitig auch für Corporate Communication und PR verantwortlich ist, bewältigt werden muss, dann bleibt keine Zeit für weitere Themen. Denn so zeigt es eine Studie²: In Small-Cap-Unternehmen sind IR-Verantwortliche des Weiteren für die Corporate Strategy, PR oder auch Corporate Communication verantwortlich. Nur jeder 3. IR-Verantwortliche eines Small-Cap-Unternehmens ist ausschließlich für den Bereich Investor Relations zuständig.

ings, voting rights, insider lists, ... When all this has to be handled by one person who is also responsible for corporate communication and PR, there is no time for other issues. A study shows that in small-cap companies, IR officers are also responsible for corporate strategy, PR and corporate communication. Only every 3rd IR officer of a small-cap company is exclusively responsible for investor relations.

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

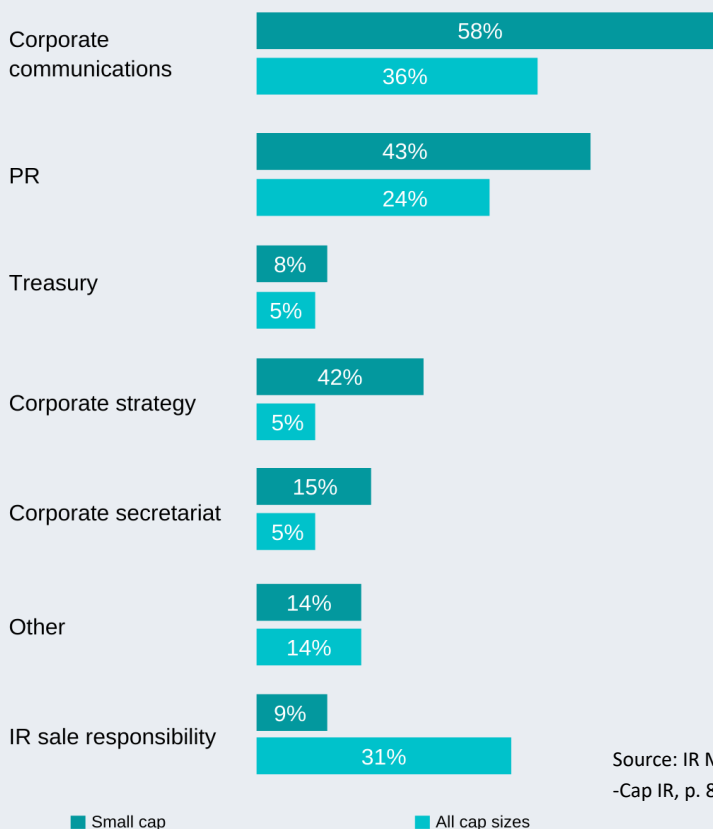
Kein Wunder also, dass viele kleine Unternehmen unter Investor Relations vor allem die Erfüllung regulatorischer Verpflichtungen verstehen. Für die Investorenpflege, Roadshows und Konferenzen bleibt kaum Zeit. Und kein Wunder, dass bei den kleinen Unternehmen der CEO häufiger mit in die IR involviert ist.

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

Topic Financial Press

Getting into the financial press is difficult for small and micro caps. It is more realis-

Additional responsibilities



Source: IR Magazine, Small-Cap IR, p. 8

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

Thema Finanzpresse

In die Finanzpresse zu kommen, ist für Small- und Micro-Cap schwierig. Realistischer ist es, im Rahmen einer größeren Story in einem Abschnitt erwähnt zu werden. Hier müssen jene Reporter gefunden werden, die zu einem größeren Thema schreiben. Realistischer in der heutigen Zeit für kleine Unternehmen: regelmäßig kleinere Stories schreiben oder schreiben lassen und über spezialisierte Finanzpresseverteiler die Equity-Story auf

tic to be mentioned in a section of a bigger story. This is where those reporters have to be found who write on a larger topic. More realistic nowadays for small companies: writing smaller stories regularly or having them written and placing the equity story on the numerous financial press portals via specialised financial press distributors.

Topic Analyst Coverage

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



den zahlreichen Finanzpresseportalen zu platzieren.

Thema Analysten-Coverage

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

Thema Investor Targeting / Organisation von Roadshows

Institutionelle Investoren in das Aktienregister zu bekommen ist für Micro-Caps besonders schwierig und stellt auch für Small-Cap-Unternehmen eine Herausforderung dar. Broker, welche Roadshows nach wie vor kostenlos für verschiedene börsennotierte Aktiengesellschaften anbieten, bieten dies nur selten für Small-Cap-Unternehmen kostenlos an. Hier kann ein eigenes Targeting-Programm aufgebaut werden.

companies could try to contact specialised sector brokers or brokers with a specialisation in small-cap and build up a targeted broker relationship.

Topic Investor Targeting / Organization of Roadshows

Getting institutional investors into the share register is particularly difficult for micro-caps and also poses a challenge for small-cap companies. Brokers, who still offer roadshows free of charge for various listed companies, rarely offer this free of charge for small-cap companies. Here, a separate targeting program can be set up. Corresponding data on investors and their focus can be obtained from financial information systems such as ThomsonReuters, Bloomberg, Ipreo etc. Many brokers now also offer paid roadshows. Other providers on the market for corporate access are independent research houses and investor relations agencies.

Specialised IR-Agencies

Some IR agencies have developed special programs for the needs of micro and small cap companies. These programs are aimed at institutional investors, analysts, retail investors, the financial press, family offices, etc., which focus on small and micro-cap companies. The services include: regular editorial articles on the corpo-



Entsprechende Daten zu den Investoren und deren Fokus erhält man aus Finanzinformationssystemen wie ThomsonReuters, Bloomberg, Ipreo etc. Auch viele Broker bieten inzwischen kostenpflichtige Roadshows an. Weitere Anbieter am Markt für das Thema Corporate Access sind unabhängige Researchhäuser und Investor Relations Agenturen.

Spezialisierte IR-Agenturen

Einige IR-Agenturen haben spezielle Programme für die Bedürfnisse von Micro- und Small-Cap-Unternehmen entwickelt. Diese Programme richten sich an jene Institutionelle Investoren, Analysten, Retail-Investoren, Finanzpresse, Family Offices etc, die u.a. auf Small- und Micro-Cap Unternehmen fokussiert sind. Die Services umfassen: regelmäßige redaktionelle Beiträge zur Unternehmensentwicklung einzelner Micro- und Small-Cap-

rate development of individual micro and small-cap companies, published on financial portals. Press reports, in which the company is involved, for financial journalists. The companies are presented to institutional investors, family offices, investment boutiques in virtual roadshows and conferences. Within the framework of micro and small cap coverage, the companies are outlined and presented to investors. The whole thing is rounded off by videos, podcasts and social media.

Of course, one or the other of these could also be carried out in-house. But as the above mentioned study shows, most IROs are already busy with completely different topics.

¹ <https://www.fondsprofessionell.de/news/maerkte/headline/small-cap-aktien-sind-ideal-fuer-den-aufschwung-198151/>

Unternehmen, veröffentlicht auf Finanzportalen. Presseberichte, in welche das Unternehmen eingebunden wird, für die Finanzjournalisten. In virtuellen Roadshows und Konferenzen werden die Unternehmen institutionellen Investoren, Family Offices, Investmentboutiquen vorgestellt. Im Rahmen einer Micro- und SmallCap-Coverage werden die Unternehmen skizziert und den Investoren vorgestellt. Das Ganze wird abgerundet durch Videos, Podcasts und Social Media.

Selbstverständlich könnte das eine oder andere davon auch Inhouse durchgeführt werden. Aber wie die oben erwähnte Studie des IR-Magazins zeigt, sind die meisten IROs bereits mit ganz anderen Themen ausgelastet.

<https://www.fondsprofessionell.de/news/maerkte/headline/fondsmanagerin-warum-nebenwerte-die-krise-besser-meistern-198341/>

²Vgl. IR magazine: Small-Cap IR

Dr. Reuter Investor Relations hat ein spezielles Programm - zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Micro- und Small-Cap-Unternehmen entwickelt. Mehr unter <https://small-microcap.eu>

Dr. Reuter Investor Relations has developed a program —tailored to the needs of Micro- and SmallCaps: <https://small-microcap.eu>

Contact us:

Dr. Eva Reuter

e.reuter@dr-reuter.eu

+49 (0) 69 1532 5857

Small- and MicroCap Equity

Firmen News

Firmenprofile

Company Notes

Mediathek

Snapshot

Über Uns

Research



0.037[°] +0.013 (+54.17%)

Vulcan Energy Resources Ltd • 0.570[°] -0.010 (-1.72%)

iSignthis Ltd • 1.070[°] +0.135 (+14.44%)

mVISE AG

Ticker Tape von TradingView

Durch die Seite „Small- and Microcap Equity“ sollen Interessenten die Möglichkeit bekommen, sich über kleine und mittlere wachstumsstarke Firmen zu informieren.

Small- and MicroCap Equity

Firmen News

Firmenprofile

Company Notes

Mediathek

Snapshot

Über Uns

Research



Nachrichten

- 02.06.2020 Unternehmenspräsentation
- 26.05.2020 Präsentation des Zeo Carbon Lithium TM -Projektes
- 23.04.2020 Quartalsbericht des dritten Quartals (Januar-März 2020)
- 17.04.2020 Beginn der Arbeiten zur Lithiumextraktion
- 16.03.2020 Projekt-Update

Management

Dr. Francis Wedin ist Managing Director, Gründer und CEO von Vulcan Energy Resources. Bevor er zu Vulcan Energy Resources wechselte war er Executive Director der an ASX gelisteten Firma Exore Resources Ltd. Er besitzt Managementenerfahrung im Rohstoffsektor auf vier Kontinenten. In weniger als einem Jahr hat er zwei neue JORC-Lithiumressourcen auf zwei Kontinenten entdeckt und definiert, darunter Lynas Find, das jetzt Teil des Pilgangoora-Projekts von Pilbara Minerals ist. Er besitzt einen MBA in erneuerbaren Energien.

VUL Finanzen

Bewertung		Preishistorie	
Marktkapitalisierung	30.592M	Durchschnittl...	927351.3000
Enterprise Value (MRQ)	—	1-Jahres Beta	1.2217
Enterprise Value/EBITDA (L...)	—	52-Wochen-Hoch	0.6500
Total Shares Outsta...	53.67M	52-Wochen-Tief	0.1200
Anzahl der Mitarbeiter	—		
Anzahl der Aktienbesitz...	366		
Kurs-Gewinn-Verhältnis (K...	—	Dividends Paid (FY)	0
Preis-Umsatz-Verhältnis (L...	—	Dividends Yield (FY)	0
Price to Book (FY)	4.8548	Dividende Pro Aktie (FY)	0
Price to Sales (FY)	—		
Bilanzaufstellung		Margins	
Quick Ratio (MRQ)	—	Net Margin (TTM)	—
Current Ratio (MRQ)	29.4340	Gross Margin (TTM)	—
Verschuldungsgrad (MRQ)	0	Operating Margin (TTM)	—
Net Debt (MRQ)	-3.154M	Pretax Margin (TTM)	—
Total Debt (MRQ)	0		
Total Assets (MRQ)	5.167M		
Operative Metriken		Gewinn- und Verlustrechnung	
		Basis EPS (FY)	-0.0264
		Basis EPS (TTM)	-0.0570

Unternehmensbeschreibung

Vulcan Energy Resources hat es sich zum Ziel gesetzt den derzeitigen hohen CO₂-Ausstoß von Lithium-Ionen Batterien wie sie in elektrischen Fahrzeugen verwendet werden zu senken, indem sie die erste Zero Carbon Lithium TM Hydroxid Produkt aus dem geothermischen Lithium Soleprojekt aus dem Oberhainthal in Deutschland erstellen. Es ist die größte Lithiumressource in Europa und liegt im Herzen der EU.

Lithium ist eine wichtige Ressource für Batterien und Elektrofahrzeuge. Um Autos mit voll elektrifizierten Lithium-Batterien ausstatten zu können, benötigt man Lithium.



Vulcan Energy Resources

<https://small-microcap.eu/vulcan-energy/>

IR-News: Institutional Investor Relations

Industry experts: Fewer fund providers in future



Für die nächsten Jahre erwarten Branchenkenner angesichts des anhaltenden Konsolidierungsdrucks einen zunehmenden Schwund bei den...

Weiterlesen:
bit.ly/3fpHAor

In view of the continuing pressure to consolidate, industry experts expect an increasing decline in the number of investment companies over the next few years

More:
bit.ly/2W7U9Nx

Industry giants also shrink



Der US-amerikanische Vermögensverwalter BlackRock musste im ersten Quartal dieses Jahres einen deutlichen Rückgang der relevanten Assets under Management hinnehmen...

Weiterlesen:
bit.ly/2zFHKbi

The US asset manager BlackRock suffered a significant decline in relevant assets under management in the first quarter of this year: At the end of 2010, BlackRock still managed ...

More:
bit.ly/3eGbTFU

The Right Time for a Value Comeback



Während Assets wie Amazon oder Alphabet seit Jahren viele Investoren überzeugen, müssen Value-Aktien ein Nebendasein fristen. Doch die beeindruckenden ...

Weiterlesen:
bit.ly/3eH8pmT

While assets such as Amazon or Alphabet have been convincing many investors for years, value stocks have to live on the sidelines. But the impressive growth ...

More:
bit.ly/2Xmqscs



Goldman Sachs has announced that as of July 1, 2020, they will no longer take a company public in the U.S. or Europe that does not have at least one “diverse” person on their board of directors

MIFID II – MORE THAN 2 YEARS LATER...

Zu den Auswirkungen von MiFID II auf die Unternehmen war viel spekuliert worden. Die Coverage durch Sell-Side Firmen, kostenfreie Roadshows und Konferenzen würde für Small Caps deutlich zurückgehen - so die Annahmen vor Inkrafttreten von MiFID II.

Es war vermutet worden, dass Small Caps seitens der Broker post MiFID II kaum noch von Analysten gecouvert werden. Large-Caps hingegen wären von einem Rückgang der kostenlosen Coverage post MiFID II seitens der Broker deutlich weniger betroffen. Und Roadshows würden für Small-Caps seitens der Broker gar nicht mehr organisiert. So zumindest die Annahme in 2017. Hingegen dürften sich Large Caps einem zahlreichen Angebot an kostenlosen Roadshows erfreuen. Und wie sieht es nun tatsächlich aus? Über 2 Jahre nach Einführung von MiFID II?

There had been much speculation about the effects of MiFID II on companies. Coverage by sell-side firms, free roadshows and conferences would be significantly reduced for small caps - this was the assumption before MiFID II came into force.

It had been suspected that small caps on the part of brokers post MiFID II were hardly covered by analysts. Large caps, on the other hand, would be much less affected by a decline in free coverage post MiFID II by brokers. And roadshows would no longer be organised for small caps by brokers. Large caps, on the other hand, could enjoy a large number of free roadshows.

And what does it actually look like? Over 2 years after the introduction of MiFID II?



In 2018 – kurz nach Einführung von MiFID II – hatten viele IR-Teams zunächst keine großen Veränderungen bemerkt. Das hat sich jedoch in den vergangenen 12 Monaten schrittweise geändert. Es wird ver-

In 2018 - shortly after the introduction of MiFID II - many IR teams had not noticed any major changes at first. However, this has gradually changed over the past 12 months. It is increasingly reported that

	LARGE CAPS	MID CAPS	SMALL CAPS
ANALYSIS POST MIFID II	>15 ANALYSTS; PAID BY BUY-SIDE (PARTLY ON OWN INCOME STATEMENT, PARTLY ON CHARGE TO END CUSTOMERS)	>5 ANALYSTS, PAID BY BUY-SIDE (PARTLY ON OWN INCOME STATEMENT, PARTLY ON CHARGE TO END CUSTOMERS)	PROBABLY, IF AT ALL, VERY LOW SELL-SIDE COVERAGE
CORPORATE ACCESS POST MIFID II	MANY ROADSHOWS AND ONE-ON-ONES, PAID BY BUY-SIDE (PARTLY ON OWN INCOME STATEMENT, PARTLY ON CHARGE TO END CUSTOMERS)	FEW ROADSHOWS AND ONE-ON-ONES, PAID BY BUY-SIDE (PARTLY ON OWN INCOME STATEMENT, PARTLY ON CHARGE TO END CUSTOMERS)	NO SELL-SIDE ROADSHOWS AND ONE-ON-ONES

IN ANLEHNUNG AN: GERMAN SOURCE: DIRK - DEUTSCHER INVESTOR RELATIONS KREIS (2017)
 ANNAHMEN ZUR ENTWICKLUNG VON COVERAGE UND CORPORATE ACCESS POST MIFID II



mehrt berichtet, dass Konferenzen weniger gut besucht und Meetings auf Roadshows schwieriger zu organisieren sind. Und das betrifft – entgegen früheren Annahmen – nicht nur die kleinen Unternehmen. Auch Large-Cap-Unternehmen berichten von Schwierigkeiten, Roadshows zu füllen, besonders in Tier 2-Lokationen.

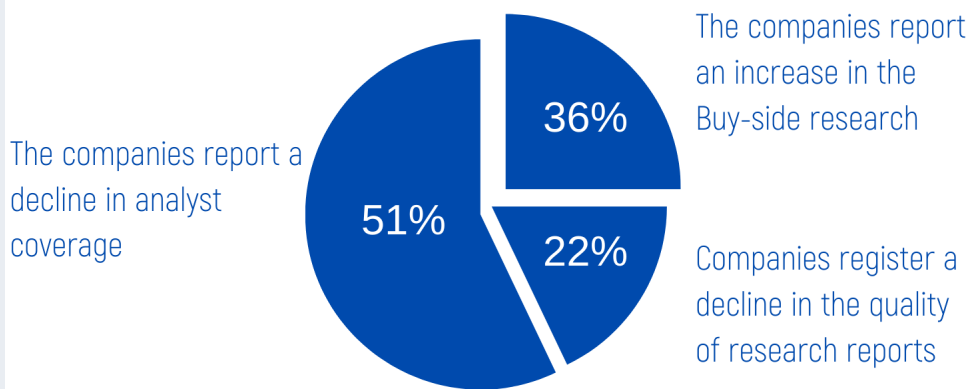
Veränderungen im Research

Laut einer Studie von Citigate Dewe Rogerson berichteten nahezu zweidrittel der Unternehmen von Veränderungen bei der Sell-Side-Coverage¹. Diese Veränderungen

conferences are less well attended and meetings at roadshows are more difficult to organize. And - contrary to earlier assumptions - this does not only affect small companies. Large-cap companies are also reporting difficulties in filling roadshows, especially in Tier 2 locations.

Changes in Research

According to a study by Citigate Dewe Rogerson, almost two-thirds of companies reported changes in sell-side coverage.¹ These changes affect both the quantity





betreffen sowohl die Quantität als auch die Qualität der Coverage¹. Fondmanager – so die Studie – verstärken eigene Research-Bestrebungen. Die Hälfte der Unternehmen berichten laut der Studie über einen Anstieg des Buy-Side-Researches.

Veränderungen beim Corporate Access

Veränderungen gibt es ebenso beim Thema Corporate Access. Zum einen durch ein geringeres Angebot an kostenfreien Kapitalmarkt-Konferenzen und Roadshows. Aber auch dadurch, dass Investoren häufiger direkt an die Unternehmen herantreten - unter Ausschaltung der Sell-Side. Zu diesem Zweck etablieren mehr Investoren Corporate Access-Teams, dessen Aufgabe es ist, direkt an die Unternehmen heranzutreten. Eines der Aufgaben dieser Corporate Access Teams der Investoren ist es, die IROs zu schulen, wie die Investoren organisiert sind und welche Leute die IROs in den Firmen treffen sollten. Einige Investoren planen ihre eigene Serie von

and quality of coverage¹. Fund managers - according to the study - are stepping up their own research efforts. According to the study, half of the companies report an increase in buy-side research.

Changes in Corporate Access

There are also changes in the area of corporate access. On the one hand, there is a reduction in the number of free capital market conferences and roadshows. But also by the fact that investors are approaching companies directly more frequently - eliminating the sell-side. To this end, more investors are establishing corporate access teams whose task it is to approach companies directly. One of the tasks of these Corporate Access Teams of investors is to train



Investment Konferenzen – ohne die Sell-Side.

Andere Investoren haben sich direkt an Ihre Investment-Unternehmen gewandt mit der Bitte, Roadshows direkt mit dem Corporate Access Team zu vereinbaren.

Verhältnis zwischen Unternehmen und Brokern

Nicht nur das Angebot an Research und Corporate Access hat sich für die Unternehmen geändert. Auch das Verhältnis zwischen den Unternehmen und Brokern befindet sich im Wandel. Insgesamt, so eine Studie des IR-Magazines - vertrauen die Unternehmen heute – gut 2,5 Jahre nach Einführung von MiFID II - weniger auf Broker²:

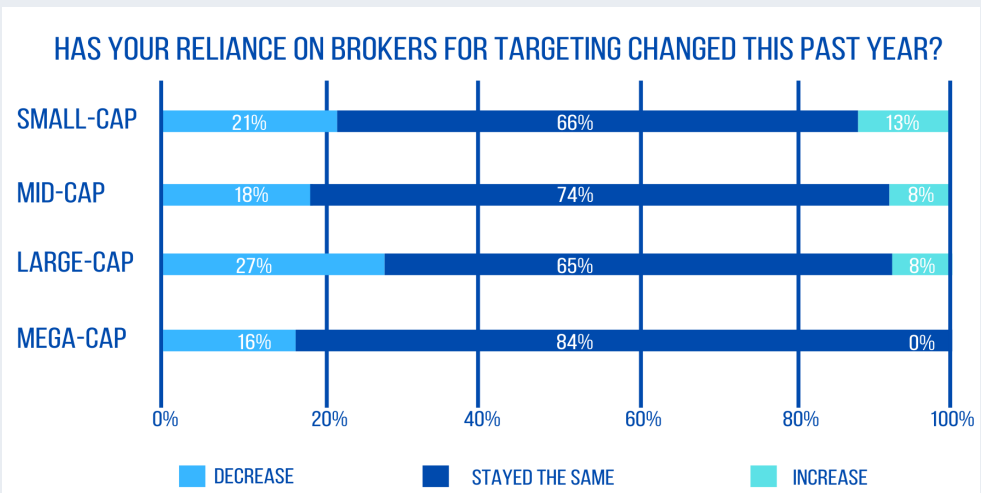
Interessant ist: Es sind vor allem die Large-Caps, bei welchen das Vertrauen in die

the IROs, how the investors are organized and which people the IROs should meet in the companies. Some investors plan their own series of investment conferences - without the sell-side. Other investors have contacted their investment companies directly with the request to arrange roadshows directly with the Corporate Access Team.

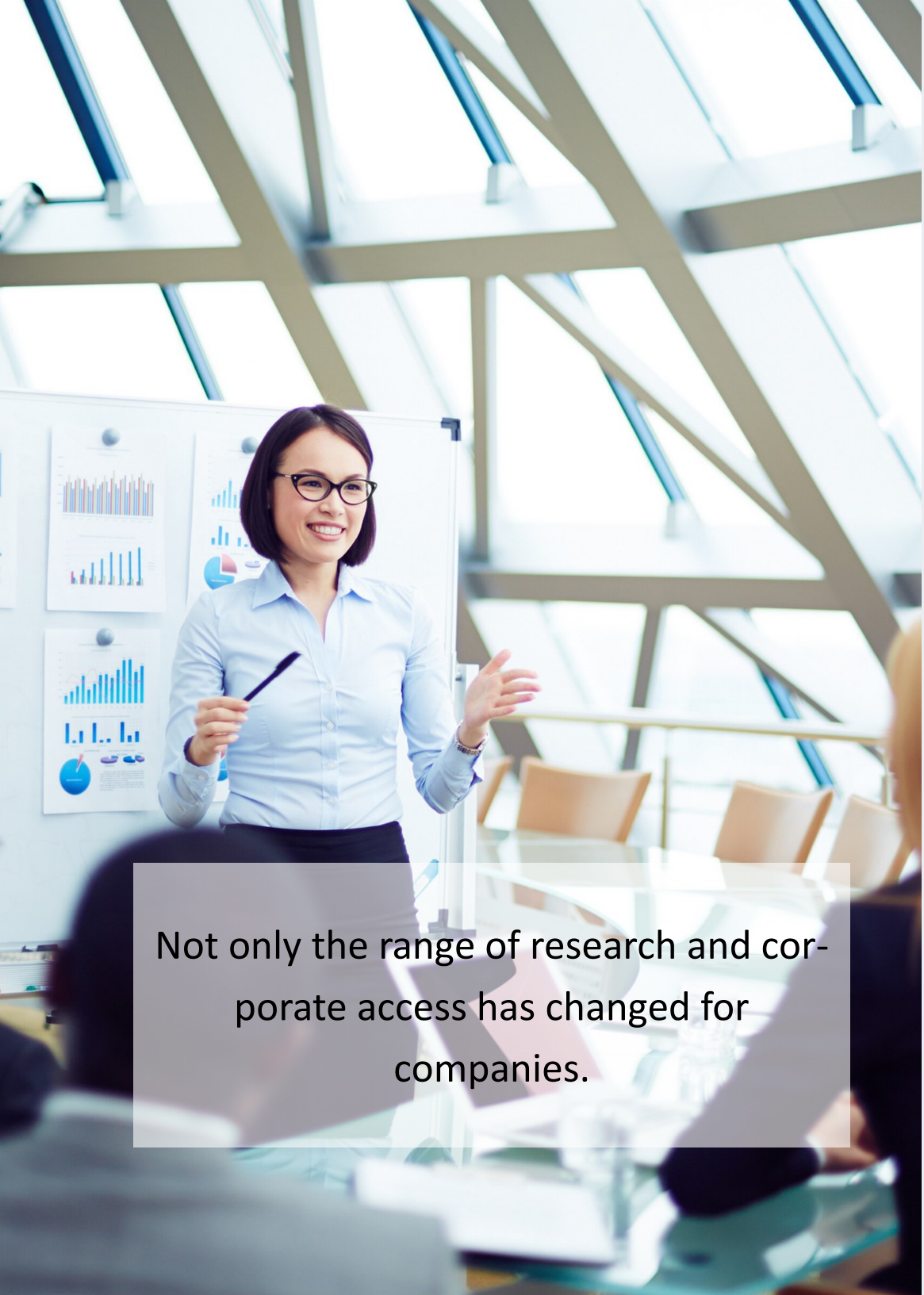
Relationship between Businesses and Brokers

Not only the range of research and corporate access has changed for companies. The relationship between companies and brokers is also changing. Overall, according to a study companies today - a good 2.5 years after the introduction of MiFID II - rely less on brokers²:

It is interesting to note that it is primarily large caps that have seen a decline in confidence in brokers: 27%. The original as-



Source: ir magazine: How has Mifid II changed corporate access?, p. 7



Not only the range of research and corporate access has changed for companies.



Broker zurückgegangen ist: 27%. Die ursprünglichen Annahmen vor 2 Jahren war eigentlich, dass es vor allem die Small-Caps treffen würde.

Reaktionen der IR auf die Veränderungen

Wie gehen nun die IR Teams mit diesen Veränderungen um? Viele Teams prüfen, wie sie den Rückgang der kostenfreien Services durch Broker in Form von Research und Corporate Access kompensieren können². So ist ein Ansatz, zwar auch künftig mit Brokern zusammenzuarbeiten, aber bspw. das eigene Investor Targeting zu verstärken oder mehr Non-Deal Roadshows durchzuführen. Andere Teams befinden sich derzeit in einer Experimentierphase, in welcher verschiedene Ansätze getestet werden. Bspw. die Zusammenarbeit mit Investor Relations Agenturen, welche Roadshows organisieren. Oder der verstärkten Nutzung von Corporate Ac-

sumptions 2 years ago were actually that it would mainly affect the small caps.

IR reactions to the changes

How do the IR teams deal with these changes? Many teams are looking at how they can compensate for the decline in free services from brokers in the form of research and corporate access². One approach is to continue to work with brokers in the future, but to strengthen your own investor targeting or to hold more non-deal roadshows. Other teams are currently in an experimental phase in which different approaches are being tested. For example, cooperation with investor relations agencies that organize roadshows. Or the increased use of corporate access platforms. The use of independent research houses. The organization of Capital Market Days.



cess-Plattformen. Der Rückgriff auf unabhängige Researchhäuser. Die Organisation von Capital Market Days.

Es bleibt also spannend, wie sich der Markt nach MiFID II weiter verändern wird und welche Folgen dies für die IR haben.

It therefore remains exciting to see how the market will continue to change after MiFID II and what consequences this will have for IR.



32%

USE A CORPORATE ACCESS PLATFORM AND
INVESTOR TARGETING



64%

OPERATES A COMPANY INTERNAL INVESTOR
TARGETING



49%

PLAN MORE NON-DEAL ROADSHOWS

SOURCES: CITIGATE DEWE ROGERSIN: 11TH ANNUAL INVESTOR RELATIONS SURVEY, OCTOBER 2019, S. 6.

¹ Citigate Dewe Rogerson: 11th Annual Investor Relations Survey, October 2019, p. 4.

² IR magazine: How has Mifid II changed corporate access?, p. 7

IR-News: Investor Targeting

M&G Optimal Income: Renowned Mixed Fund



Der unter Verwaltung von Investmentkoriphäe Richard Woolnough stehende Fonds M&G Optimal Income verzeichnete Abflüsse von fast 25% seines Bestandes, wie die Financial Times....

Weiterlesen :
bit.ly/2zUmGNJ

M&G Optimal Income, a fund managed by investment periphery Richard Woolnough, saw outflows of almost 25% of its portfolio, according to the Financial Times. This refers to

More:
bit.ly/3fgQwfA

Assenagon: Volatility Funds Temporarily Closed



Wie Asset Manager Assenagon mitteilte, war es die angespannte Liquidität auf den Aktien- und Derivate-Märkten, die am 12. März 2020 zur Schließung...

Weiterlesen:
bit.ly/2YBtGcl

As asset manager Assenagon announced, it was the tight liquidity on the equity and derivatives markets that led to the closure of Assenagon Alpha Volatility on ...

Weiterlesen :
bit.ly/3b3GIT3

PwC: Corona Trading Recommendations



Im aktuellen Report setzt sich PwC mit den Herausforderungen im Zuge der Corona-Krise auseinander, insbesondere die drohenden Liquiditätsengpässe der Fondsanbieter stehen...

Weiterlesen
bit.ly/2W4zlGG

In the current report, PwC addresses the challenges posed by the corona crisis, focusing in particular on the threat of liquidity shortages for fund providers. This is no coincidence....

More:
bit.ly/3fjTYWS





IR BUDGETS CONTINUE TO CONVERGE

Das IR-Magazin hat sich zwei Jahre nach Einführung von MiFID II die Wirkungen auf die Unternehmen erneut angesehen. Das Ergebnis? Large- und Mega-Cap-Unternehmen haben ihre Budgets in Europa gekürzt, während diese für Small- und MidCap-Firmen ausgedehnt wurden. Besonders hart haben diese Kürzungen die Mega-Caps getroffen: von einem Budget von über 2 Mio.\$ in 2016 auf nur noch gut 800.000 \$ in 2019. Das ist ein Rückgang von etwa 60%.

Während also noch in 2015 die Budgets der Mega-Cap-Unternehmen 10x so hoch waren wie für Small-Cap-Unternehmen, ist dieser Unterschied in 2019 auf den Faktor 4 zusammengeschmolzen. Hier vermutet die Autoren ein Ausdehnen der Budgets bei Small- und MidCap-Unternehmen aufgrund des Rückgangs

Two years after the introduction of MiFID II, the IR magazine has looked again at the effects on companies. The result? Large and mega-cap companies have cut their budgets in Europe, while these have been expanded for small and mid-cap companies. These cuts have hit mega-caps particularly hard: from a budget of over \$2 million in 2016 to just over \$800,000 in 2019, a drop of around 60%.

So while in 2015 the budgets of mega-cap companies were 10 times as high as those of small-cap companies, this difference has melted down to a factor of 4 in 2019. Here, the authors suspects an expansion of the budgets of small and mid-cap companies due to the decline in sell-side research.

EY took a closer look at what the IR



von Sell-Side-Research.

EY hat sich einmal genauer angeschaut, wofür das IR-Budget verwendet wurde:

93% der Unternehmen tätigen Ausgaben für IR-Marketinginstrumente wie Roadshows, Investor Days, Webcasts, Homepage-

budget was used for:

93% of companies spend on IR marketing instruments such as roadshows, Investor Days, webcasts, homepage or press conferences. At 89%, these are closely followed by mandatory reports such as finan-

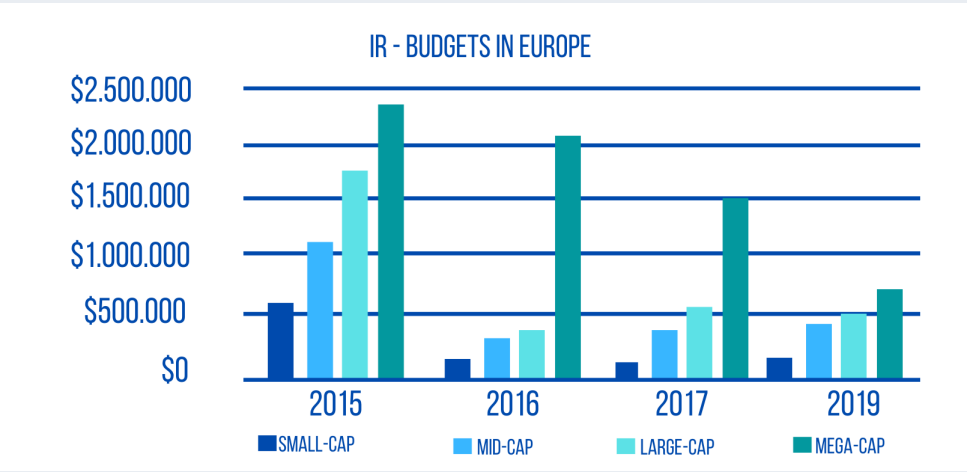


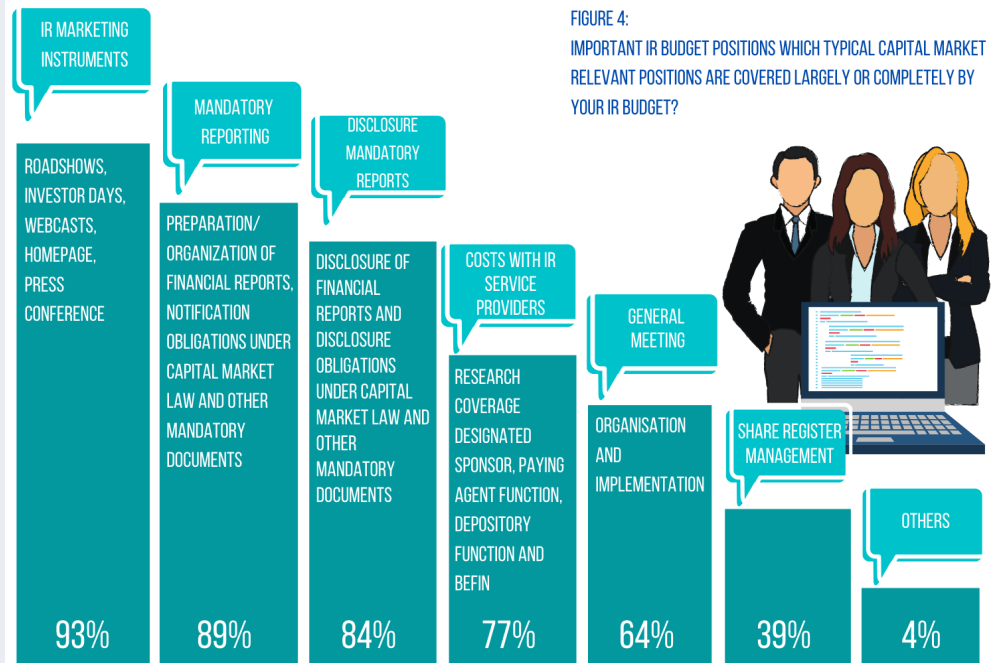
Figure 1: Own Graphic. Data: IR-Magazine: North American and EU budgets hit by MiFID II knock-on effect

ge oder Pressekonferenzen. Diese werden mit 89% dicht gefolgt von Pflichtberichterstattungen wie Finanzberichten. Immerhin noch 84% tätigen Ausgaben für Offenlegungen von Pflichtberichten. Weitere Positionen sind Ausgaben für IR-Service-Provider mit 77%, Hauptversammlungen mit 64% und Aktienregisterführungen mit 39%.

In Nordamerika hingegen sinken die IR-Budgets für alle Unternehmen. Auffällig auch: Der Unterschied in den Budgets war in Nord-Amerika nie so groß wie in Europa: Etwa 4x so hoch war das Budget der Nord-Amerikanischen MegaCaps im Vergleich zu den Small-Caps in 2015. Wie erwähnt, in Europa hatten Mega-Caps in

cial reports. At the same time, 84% still spend on the disclosure of mandatory reports. Other items are expenses for IR service providers (77%), annual general meetings (64%) and share register management (39%)¹.

In North America, on the other hand, the IR budgets for all companies are falling. It is also striking that the difference in budgets has never been as great in North America as it is in Europe: The budget of North American megacaps was about 4 times as high as that of small caps in 2015. As mentioned, in Europe mega caps had a budget 10 times higher than that of small



¹Comp. EY Budget Planning in Financial Communication and in Disclosure, p. 15.

2015 ein 10x höheres Budget als die Small-Caps. In 2019 sind es gerade einmal noch 3x so viel in Nord-Amerika und 4x so viel in Europa.

caps in 2015. In 2019 it is just 3 times as much in North America and 4 times as much in Europe.

Auch in Nord-Amerika sind die Budgets der Mega-Cap-Unternehmen seit dem Jahr 2015 deutlich gesunken. Allerdings nicht so drastisch, wie in Europa: Gerade einmal um 18% mussten die IR-Abteilungen Einschnitte hinnehmen. Wie erwähnt, die europäischen Mega-Caps mussten im selben Zeitraum Einschnitte von fast 60% hinnehmen.

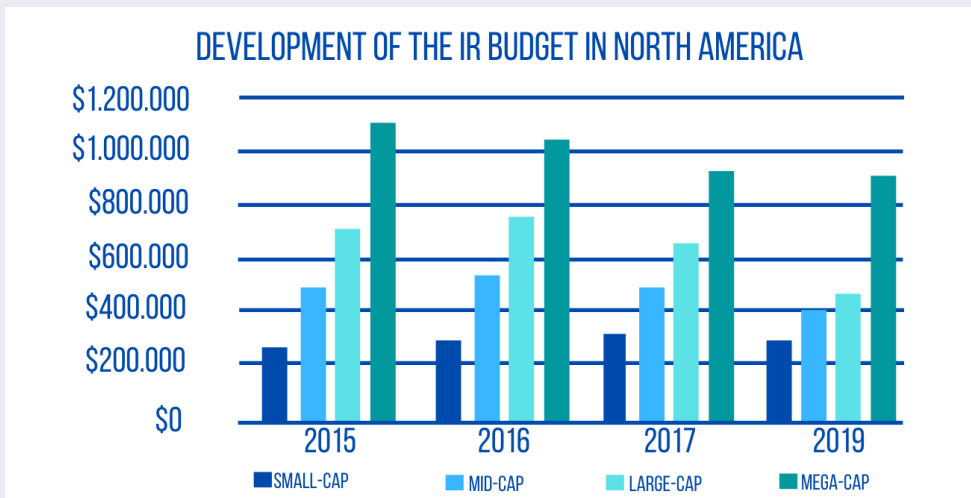


Abb. 3: Eigene Grafik. Daten: IR-Magazine: North American and EU budgets hit by MiFID II knock-on effect

IR-News: Retail IR

Crisis Winner? Small and Mid-Cap



Tom Michels sieht als BLI-Anlagestrategie vor allem Chancen für Small Caps, von einer wirtschaftlichen Erholung zu profitieren. Ist die Corona-Krise überwunden könnten sie die

Weiterlesen:
bit.ly/2TXJO5f

Tom Michels believes that the BLI investment strategy primarily offers opportunities for small caps to benefit from an economic recovery. Once the corona crisis is overcome, they

More:
bit.ly/2AxlizJ

The Latest Investment Topics After the Pandemic



Zwischen den Anlegern herrscht weltweit eine Diskussion bzgl. zweier Fragen. Zum einen stellt sich die Frage, ob das Portfolio vor dem drastischen Wirtschaftsschock....

Weiterlesen :
bit.ly/36R2Csg

There is a worldwide discussion among investors regarding two questions. The first is whether the portfolio is protected from the drastic economic shock caused by Covid -19

More:
bit.ly/2XHylCg

Good Stock Market Sentiment and Current Data



Die Pandemie ist noch längst nicht vorüber. Trotzdem macht sich laut dem Anlageprofi Ralph Rickassel von PMP Vermögensmanagement an den Kapitalmärkten ein....

Weiterlesen:
bit.ly/3gfyN83

The pandemic is far from over. Nevertheless, according to the investment professional Ralph Rickassel of PMP Vermögensmanagement, an astonishing optimism is ...

More:
bit.ly/2C0qyOw



Webinar & Virtual Events:



July 14th 2020: IR Society

IR Webinar: The changing reputation of IR and managing resources (& your career) post-COVID. How has the perception and scope of the role of IR ...

More: bit.ly/3geYxRU



July 15th 2020: IR Magazin Webinar

The power of data for your IR program. When transforming your IR program to one that leverages the power of data, it can be a challenge to consolidate, analyze and use the vast amount of information...

More: bit.ly/2BwxKSt



July 21st 2020, IR Society

IR Webinar: Corporate access - top tips and lessons learnt in a virtual world. This topical webinar will feature a range of speakers to share their top tips and lessons

More: bit.ly/31COS3y



August 4th 2020, IR Society

IR Webinar: Meet the Fund Manager. Please join us for this great opportunity to hear the views of IR's target audience – investors. Following our highly successful webinar run in May..

More: bit.ly/2YVU1Ce



September 10th 2020, IR Society

IRO Virtual Networking. This is a series of networking events online, designed to give manager-level IROs an opportunity to share ideas and engage in peer

More: bit.ly/3gpGust



September 17th 2020, IR Society

Agenda and speaker details to follow

More: bit.ly/38mGbvs



September 29th 2020, IR Society

Virtual Annual Conference 2020. Further details, including registration information and the agenda will be published soon....

More: bit.ly/3eXOAlY

Upcoming Events



Sept., 18th, London

IR Magazine Think Tank

More: bit.ly/2RzZcUe



Sept., 23th, New York

IR Magazine Forum & Awards

More: bit.ly/2JYd9ag



Oct., 3rd, Toronto

IR Magazine Think Tank for Heads of IR

More: bit.ly/3cdwnVp



Oct., 3rd, Toronto

IR Magazine Think Tank for Heads of IR

More: bit.ly/3a4m70l



Oct, 6th, Toronto

Corporate Secretary Think Tank

More: bit.ly/3a5FwxG



Nov., 12th not announced

ESG Integration Forum Europe

More: bit.ly/2wAEln3



Nov, 18st, New York

Corporate Secretary Think Tank

More: bit.ly/2XDIYwW



Nov, 26th, Sydney

AIRA 2020 Annual Conference & Dinner

More: bit.ly/3chXfDY



Nov, 29th, Amsterdam

IR Summit Kepler Cheuvreux 2019

More: bit.ly/3chYbrY



Enhance your Skills & Knowledge
on IR Events & Conferences

DR. REUTER INVESTOR RELATIONS SERVICES

Investor Relations Outsourcing

We undertake your whole Investor Relations work

Investor Relations Consulting

- IR Strategy
- IR Crisis Management
- IR Communication Plan
- ... and much more

Institutional Investor Relations

- Roadshows
- Investor Targeting
- Online Targeting

Micro- & Small-Cap Investor Relations

- Video-Blogs
- Investor Hotline
- Newsletter
- Editorial Articles
- 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

DR
Dr. Reuter
INVESTOR RELATIONS