

ANN-KRISTIN ACHLEITNER/
OLIVER EVERLING (Hrsg.)

HANDBUCH RATINGPRAXIS



Interdependenzen von Rating und Investor Relations und sich daraus ergebende Entwicklungspotenziale

Peter Liepolt

1. Grundanforderungen und Zielsetzung der Investor Relations

Investoren sind anspruchsvoller geworden, denn der Kapitalmarkt hat sich grundlegend gewandelt. Fanden Unternehmen bis zum Jahr 2000/2001 noch relativ leicht Kapitalgeber und Investoren, genügen heutzutage Visionen alleine nicht mehr. Gefragt sind überzeugende Geschäftsmodelle, fundierte Businesspläne, erfahrene Manager und natürlich ein attraktiver Investment Case.

Die Aufgabe professioneller Investor Relations ist es, diese Anforderungen für die Zielgruppe „Investoren“ aufzubereiten und die richtigen Maßnahmen und Aktivitäten zu bestimmen und zu realisieren, um Kapitalgeber von der Werthaltigkeit des Unternehmens zu überzeugen. Dies gilt sowohl für den börslichen, wie auch für den außerbörslichen Bereich.

Erfolgreiche Investor Relations orientieren sich an verschiedenen Leitlinien und Grundsätzen. Hierzu zählen unter anderem die

- Schaffung von Vertrauen in der Financial Community,
- Kontinuität in der Berichterstattung,
- kontinuierliche Verbesserung des Informationsstandards,
- Verdeutlichung des Unternehmenswerts,
- Transparenz
- und Zielgruppengleichbehandlung.

Investor-Relations-Manager unterscheiden bei der Ausgestaltung ihrer Arbeit und der Entscheidung welche Instrumente eingesetzt und welche Aktivitäten realisiert werden, zwischen Kür und Pflicht. Zu den Pflichtmaßnahmen zählen die Folgepflichten, die sich aus der Zugehörigkeit zu einem bestimmten Marktsegment und dem Gesetz ergeben. Kürmaßnahmen ermöglichen es, durch freiwillige Zusatzaktivitäten das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken und einen größeren Beitrag zur Erfüllung der Leitlinien und Grundsätze zu leisten, als durch die reine Pflicht möglich ist.