

Traditionelle Werte stehen wieder im Zentrum

Investor Relations in der Schweiz

von Peter Fenkart

In der Schweiz hat 2001 vor allem ein Ereignis das Vertrauen der Anleger erschüttert: das Grounding der Swissair. Ein nationales Denkmal ist gestürzt. Mitarbeiter verloren ihre Arbeitsplätze, die Aktionäre ihr Kapital. Wie wirkt sich das Klima der Verunsicherung auf die IR in der Schweiz aus?

Transaktionsmarkt zusammengebrochen

Die entscheidendste Veränderung im Kapitalmarkt war das fast vollständige Ausbleiben von Transaktionen in



Peter Fenkart ist Präsident des schweizer IR-Agenturverbandes GIRAS und Leiter der apr AG für Public Relations, Zürich

GIRAS

GIRAS: Markttransparenz bei den IR-Dienstleistungen

Die führenden IR-Agenturen der Schweiz haben 2001 die Gesellschaft der Investor Relations Agenturen der Schweiz (GIRAS) gegründet. GIRAS (www.giras.de) repräsentiert die überwiegende Mehrheit des Markts für professionelle IR-Dienstleistungen. Um in die GIRAS aufgenommen zu werden, muß eine Agentur einen jährlichen IR-Honorarumsatz von mindestens 2 Mio. CHF erzielen, mindestens 10 börsennotierte Gesellschaften betreuen und bei mindestens 10 Börsengängen oder vergleichbaren Transaktionen als Lead-Agentur gewirkt haben. Die GIRAS will zur Sicherstellung qualitativ hochstehender IR-Dienstleistungen sowie zur Weiterentwicklung der IR und ihrer Instrumente beitragen. Außerdem fördert sie mit ihren Aufnahmebedingungen und einem kürzlich vorgestellten Leitfadens zur „Wahl einer IR-Agentur“ die Markttransparenz.

Mitglieder der GIRAS sind:

- ◆ apr AG für Public Relations
- ◆ Burson-Marsteller AG
- ◆ Peter Bütikofer & Company
- ◆ Farner PR und Consulting AG
- ◆ Suter Global Communication
- ◆ Wirz Investor Relations AG

den vergangenen 18 Monaten. Der letzte Neuzugang am SWX New Market war im November 2000. Geplante IPOs wurden kurzfristig abgesagt, weil die Aktien nicht platziert werden konnten. Andere Unternehmen nahmen die IPO-Vorbereitungen infolge ungenügender Bewertung gar nicht erst in Angriff. Der Aufschwung wird von den Auguren von Quartal zu Quartal verschoben. Manche, die von gefüllten Pipelines sprachen, stellten fest, daß der Inhalt oft kreperte, bevor er das Rohr verlassen hatte. Das IR-Geschäft für Transaktionen ist in der Schweiz seit bald zwei Jahren praktisch inexistent.

Qualität der Investor Relations steigt

Die Verunsicherung der Anleger hatte aber positive Auswirkungen: Die Qualität der IR ist gestiegen. Das Bemühen ist spürbar, den Kapitalmarkt professionell zu betreuen. Den Forderungen der Anleger nach realistischen Prognosen, umfassender Information zur Corporate Governance und der Verpflichtung auf eine sozial, ökologisch und gesellschaftlich nachhaltige Unternehmenspolitik entsprechen die Emittenten zunehmend. Die Unternehmen haben erkannt, daß in diesen Themen ein beträchtliches Profilierungspotential steckt. Als direkte Folge der Anlegerunzufriedenheit müssen sich Unternehmen an den Generalversammlungen vermehrt mit kritisch-aggressiven Aktionärsvoten auseinandersetzen. Professionelle Aktionärsvertreter versuchen die Interessen und Stimmen von Kleinaktionären zu bündeln.

Ebenso üben stimmkräftige institutionelle Anleger verstärkten Druck auf die Unternehmensleitungen aus. Aufgrund dieser Entwicklung und des gleichzeitig geschwundenen Vertrauens in Researchstudien findet bei der primären Ausrichtung der IR ein Umdenken statt. Martin Meier-Pfister stellt in seinem kürzlich im NZZ-Verlag erschienen Buch „Erfolgsfaktor Investor Relations?“ fest: „Wichtigste Zielgruppe sind die Investoren. Auf sie muß das Instrumentarium der IR ausgerichtet sein. Im Gegensatz zu den Analysten und Journalisten haben sie einen direkten Einfluß auf den Unternehmenswert.“

IR-Markt: Leistungsausweis gefragt

Das Marktvolumen für IR-Dienstleistungen hat in den letzten zwei Jahren keine maßgebliche Veränderung erfahren. Unternehmen, die zur Kostensenkung mehr im eigenen Haus machen, stehen Unternehmen gegenüber, die mit dem gleichen Ziel ihre IR stärker outsourcen. Davon profitieren in der gegenwärtigen Situation vor allem Anbieter mit fundiertem Leistungsausweis. Mit der Gründung der GIRAS (vgl. Kasten) ist der Markt für IR-Dienstleistungen transparenter geworden. Die Mitglieder der GIRAS hatten zwar als Folge der fehlenden Transaktionen Umsatzeinbußen zu verzeichnen, konnten die-

se aber zumindest teilweise durch höhere Umsätze mit bereits kotierten Gesellschaften wettmachen. Mit einer Umsatzzunahme rechnen die Agenturen allerdings erst bei einer nachhaltigen Erholung der Finanzmärkte.

„Sonderfall Schweiz“

Die Schweiz ist mehrsprachig. Für die IR heißt das: Deutsch, Englisch, oft Französisch, seltener Italienisch. Die Schweiz ist kleinräumig. Das heißt, „man“ kennt sich, enge Netzwerke bestehen, die Märkte sind überschaubar, die Zahl der Marktteilnehmer (Analysten, institutionelle Anleger, Wirtschaftsmedien) ist beschränkt. Die Schweiz hat eine langjährige Aktienkultur. Nicht nur institutionelle, sondern auch viele private Anleger sind mit dem Anlageinstrument „Aktie“ seit langem vertraut. Die Schweiz nimmt im Vermögensverwaltungsgeschäft eine weltweit führende Stellung ein. Die verwalteten Vermögen werden auf ca. 3'800 Mrd. CHF geschätzt, die sich je hälftig auf schweizerische und ausländische Anleger verteilen. Die Schweiz ist Life Science-orientiert. Das Angebot an Aktien aus den Bereichen Pharma, Biotech, Medizinaltechnik ist an der SWX groß, die qualifizierte Abdeckung dieses Segments durch Analysten und Medien hat Tradition, und die Anleger sind entsprechend gut informiert.

Jetzt können Chancen genutzt werden

Das Bestreben, die gegenwärtige Verunsicherung an den Kapitalmärkten zu überwinden, eröffnet Marktteilnehmern, die sich den neuen Forderungen der Investoren stellen, große Chancen. Traditionelle Werte wie Vertrauen, Verlässlichkeit und Faßbarkeit stehen heute im Zentrum der Investor Relations. Außerdem kommt dem persönlichen Engagement der obersten Unternehmensführung im Rahmen einer zunehmend personalisierten Wirtschaftsberichterstattung erhöhte Bedeutung zu.

