

Der richtige Auftritt am Kapitalmarkt

Cortent.
KOMMUNIKATION

**Fünf „goldene Regeln“ für eine perfekte
Kapitalmarktpräsentation**

Juli 2010

Mehr Angebot als Nachfrage

- Eine Vielzahl von Unternehmen konkurriert um die Aufmerksamkeit von Investoren und Analysten.
- Die Zeitbudgets der Zielgruppe sind stark limitiert.
- Der „erste Schuss“ muss treffen, denn nach einem unprofessionellen Auftritt gibt es oftmals keine zweite Chance.
- Die Zielgruppe ist untereinander eng vernetzt, misslungene Vorträge sprechen sich schnell herum.

Mit einem überzeugenden Kapitalmarktauftritt aus der Masse herausragen

Die fünf „goldenen Regeln“ in der Übersicht

I. „Be prepared“ – gründlich vorbereiten

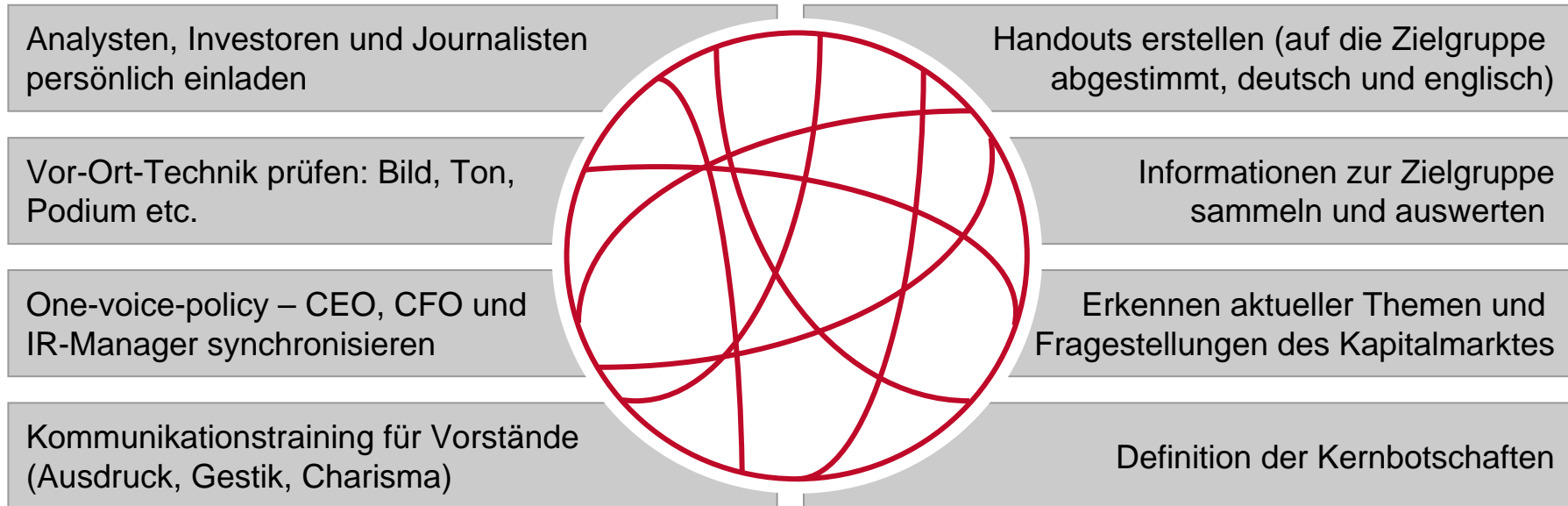
II. „Knackige“ Präsentation vortragen

III. Kritische Fragen antizipieren

IV. Offenheit und Ehrlichkeit signalisieren

V. Vorausschauendes Zeitmanagement

I. „Be prepared“ – gründlich vorbereiten



”

Eine flüssig vorgetragene Unternehmenspräsentation signalisiert Souveränität.

“

Klaus Kränzle, Analyst bei GSC Research

II. „Knackige“ Präsentation vortragen

Layout und Vortrag

- Folien nicht überladen – weniger ist mehr
- Anschauliche Grafiken verwenden
- Einheitliches Design verwenden
- Frei sprechen, Folien nicht ablesen
- Aktuelle Themen aufgreifen, die das Unternehmen oder den Markt betreffen
- Sich durch Zwischenfragen nicht aus dem Konzept bringen lassen

Inhalt

- Soll- und Istentwicklung zeigen/erläutern
- Ausblick bzw. Prognose geben
- Kennzahlen im Peer-Group-Vergleich darstellen
- Geplante Investitionen und Finanzierung aufzeigen
- Marktposition und Strategie erläutern
- Alleinstellungsmerkmale zeigen
- Informationen zur Entwicklung der Aktie geben

„ Eine Guidance – wenn auch nur sehr grob gefasst – gehört für mich dazu. “

Michael Schäfer, Analyst bei der equinet AG

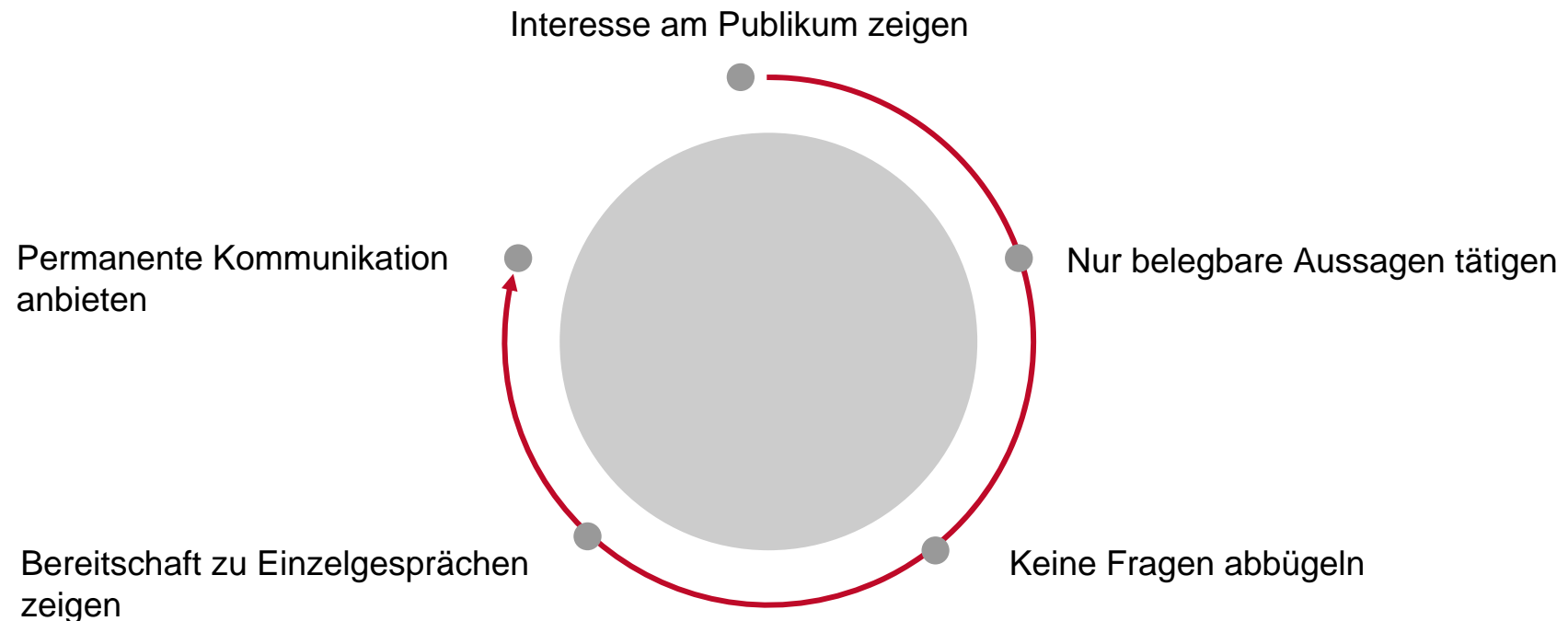
III. Kritische Fragen antizipieren

- Vorbereitung eines Q&A-Katalogs
- Einschlägige Aktien-Foren auf Hinweise prüfen
- Vorhandene Schwächen in der SWOT-Analyse aus Research entkräften
- Bewussten Provokationen durch Sachlichkeit die Schärfe nehmen

„ Wer bereits bei der ersten kritischen Frage ins Stottern kommt,
hat eigentlich schon verloren. “

Roger Peeters, Vorstand der Close Brothers Seydler Research AG

IV. Offenheit und Ehrlichkeit signalisieren



Das Management muss zur kontinuierlichen Kommunikation bereit sein und eine zutreffende und angemessene Darstellung der Unternehmenssituation liefern.

Isabell Friedrichs, Analystin bei VB Equity Research Ltd.

V. Vorausschauendes Zeitmanagement

- Nicht auf den letzten Drücker anreisen
- Länge der Präsentation an den Zeitvorgaben ausrichten
- Ausreichend Zeit für die Frage/Antwort-Runde einplanen
- Zeit für spontane Einzelgespräche im Anschluss an die offizielle Präsentation berücksichtigen
- Präsenz während der Veranstaltung zeigen

„ Wer sich die Zeit nimmt, auf einer Kapitalmarktkonferenz zu präsentieren, sollte auch genügend Zeit für spontane Einzelgespräche mitbringen. “

Volker Siegert, Vorstandsvorsitzender der Cortent Kommunikation AG

Cortent Kommunikation AG

Clemensstraße 3

60487 Frankfurt am Main

Tel.: (069) 5770300 - 0

Fax: (069) 5770300 - 10

info@cortent.de

www.cortent.de

Diese Ausarbeitungen wurden von der Cortent Kommunikation AG entwickelt. Jegliche Art von Verwendung, Verbreitung, Duplizierung oder Bearbeitung teilweise oder gesamt ist nur mit schriftlicher Zustimmung der Agentur als Urheberin zulässig. Die Ideenleistungen und Entwürfe, deren Weiterbearbeitung, Produktion und Veröffentlichung sowie auch jede jetzige oder zukünftige Verwendung über den genannten Zweck hinaus ist allein der oben genannten Agentur vorbehalten.

