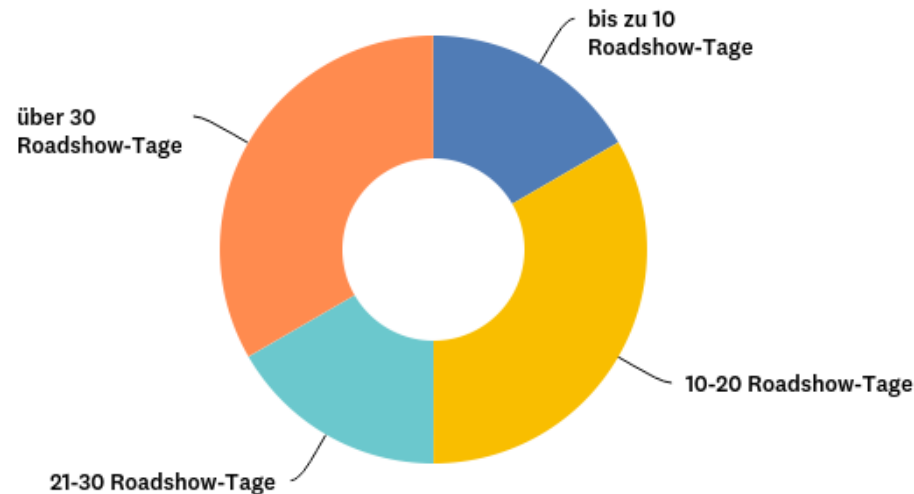


Roadshow 2.0

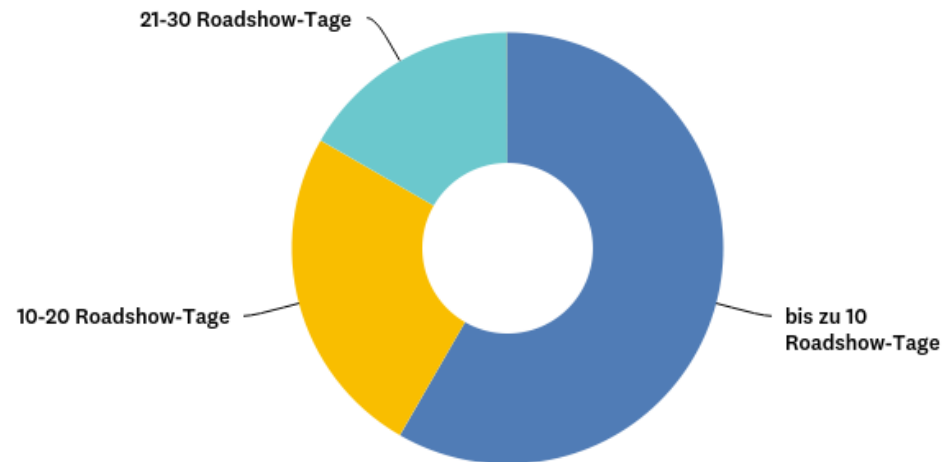
(September 2017)

Q2 Wieviele Tage im Jahr sind Sie als IR-Manager oder jemand aus dem IR-Team auf Roadshow?

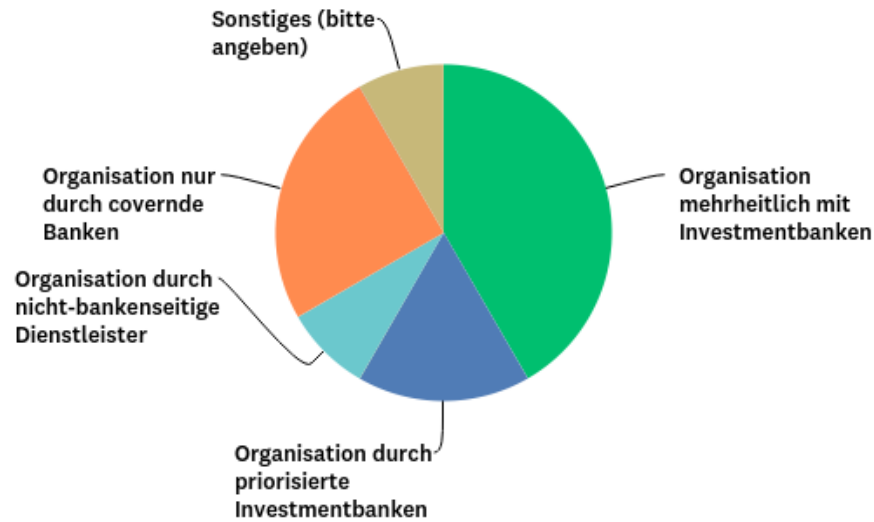


Genannte Destinationen (in alphabetischer Reihenfolge): Amsterdam, BENELUX, Boston, Brüssel, Chicago, Frankfurt, Genf, Kopenhagen, London, Lyon, Madrid, New York, Paris, Stegersbach, Stockholm, Toronto, Warschau, Zürich, Zürs

Q3 Wieviele Tage im Jahr ist Ihr Vorstand auf Roadshow?



Q4 Wie organisieren Sie aktuell Ihre Roadshow?



Bevorzugte Roadshow-Partner (Banken) (gereiht nach Anzahl der Nennungen)

Erste Group, RCB, Berenberg, Baader Bank, Kepler Cheuvreux, Deutsche Bank, Oddo Seydler, Royal Bank of Canada, JP Morgan, Citiy Group, Hauck&Aufhäuser, UBS

Nicht bank-seitige Dienstleister als Roadshow-Partner

Krakauer (Madrid!), Stiefl (USA), Land Capital

Zur Selbstorganisation von Roadshows wird aktuell als Tool nur die Datenbank von IPREO genutzt.

Kosten sind aufgrund der unterschiedlich hohen Reisekosten schwer zu erfassen – bis zu 10.000 Euro

**Bereiten Sie sich intern bereits auf MiFID II vor?
Wenn ja, wie?**

Gespräche mit Brokern und Investoren

Aufbau von Datenbanken

Offene Haltung entwickeln gegenüber diversen Anbietern

Anpassung der Budgets