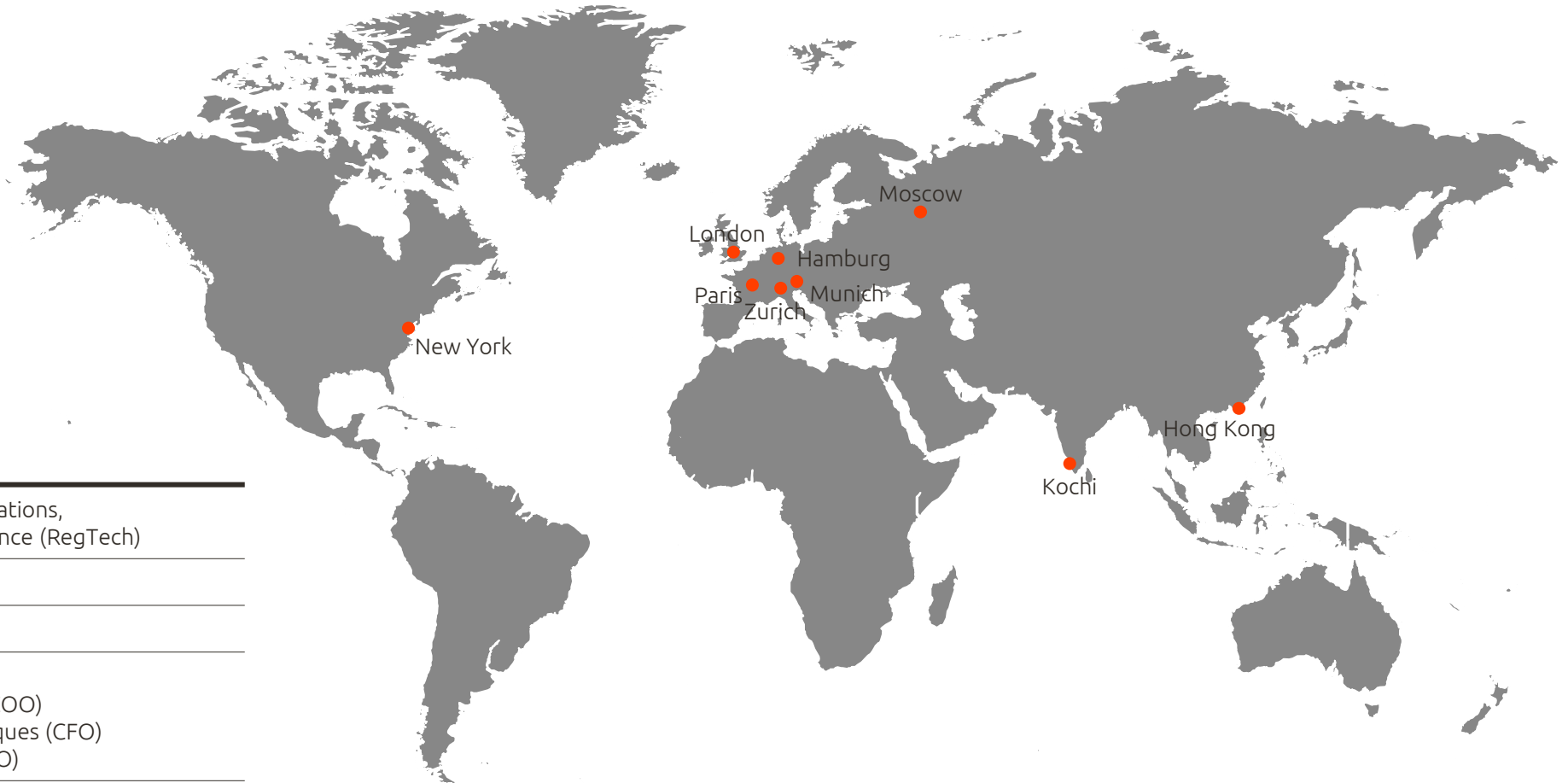




# » Investor Targeting / Corporate Access – das ewige IR-Puzzle «

„Roadshows der Zukunft“, C.I.R.A. Konferenz 2019, Wien, 16.10.2019

# » Über die EQS Group «



<b>Branche</b>	Digital Investor Relations, Corporate Compliance (RegTech)
<b>Gründung</b>	2000 in München
<b>Mitarbeiter</b>	~400
<b>Management</b>	Achim Weick (CEO) Christian Pflieger (COO) André Silverio Marques (CFO) Marcus Sultzer (CRO)
<b>Listing</b>	Frankfurt (Scale), München (m:access)

## » Aktuelle und zukünftige Treiber des Job-Profiles eines IRO «

### Digitalisierung

- Barrierefreie Datenverfügbarkeit
- Verbesserte Nutzbarkeit der Daten
- Globale Konnektivität der Marktteilnehmer

### Regulierung

- ARUG II
- MiFID II
- MAR

### Globalisierung

- Internationale Investoren spielen in allen Märkten eine relevante Rolle
- Globale Investorenansprache ist heutzutage „Pflicht“
- Internationalität von Peer-Group-Vergleichen

## » Die drei Dimensionen bei Investor Targeting und Corporate Access «



## » Investor Relations im engeren Sinne «



Frage: Wer ist mein Investor und wie verhält er sich?

- Ownership Data (2 Arten):
  - Public Ownership Data
    - Datenbanken zur Feststellung des Ist-Standes, sowie der Veränderungen
  - Non Public Ownership Data
    - Share-ID
    - Aktienregister
- Investorenverhalten quantitativ (Anteilsveränderungen) und qualitativ (individuelle Notes) feststellen
- Reihung der Priorität bestehender Investoren

## » Aktives Investor Targeting «



Frage: Wie lässt sich ein aktives Herantreten an potenzielle Investoren bewerkstelligen?

- „ein Blick über den Tellerrand“
- Definieren von potenziellen Investoren anhand diverser Attribute
- Durch Peergroup-Vergleiche etwaige Investoren finden
- Organisation von Roadshows oder Meetings und aktive Ansprache / aktives Einladen in Frage kommender Investoren

## » Passives Investor Targeting «



Frage: Wie bringe ich mein Unternehmen in das Blickfeld von Investoren?

- plattformgestützter Corporate Access
  - Sichtbarkeit des eigenen Unternehmen stärken
  - Verbreitungskanäle effizient nutzen
  - Events und Roadshows mit Hilfe von Feeds in Terminals bekanntmachen
- Aufmerksamkeit von „hidden Investors“ erlangen

## » Das Zusammenspiel der drei Dimensionen ist der Schlüssel für effiziente Investor Relations «



- Ressource Zeit aller Beteiligten (IR/C-level) effizient nutzen
- Digitale Möglichkeiten:
  - Datenbanken für qualitatives Research
  - Verbreitungskanäle für effektives Investor Targeting
  - Qualitätskontrolle externer Dienstleister
  - Automatisierte Reports und Statistiken des Investorenverhaltens
- Durch Zusammensetzen des „ewigen IR-Puzzles“ entsteht ein erfolgreiches Gesamtbild für effiziente Investor Relations





**Markus Becker**

Director Stock Surveillance and Corporate Access

[markus.becker@eqs.com](mailto:markus.becker@eqs.com)

+49 89 210 298 292



Follow us:



[www.eqs.com](http://www.eqs.com)

[blog.eqs.com](http://blog.eqs.com)