

Webkontakt mit Aktionären

Chancengleichheit: Profi-Infos für alle Anleger

Moderne Investor-Relations ohne Nutzung des Internets sind undenkbar. Zu groß sind die Vorteile, die aus der Einbeziehung des Netzes resultieren. Unternehmen können schnell und kostengünstig potenzielle Investoren erreichen. Und sogar Kleinanleger kommen an Topnews, die bisher nur ausgewählten Analysten zugänglich waren

www.sec.gov Ein Informationsvorsprung ist an der Börse oft Gold wert. Wer ihn besitzt, hat die Chance, Aktien zu kaufen, bevor sie steigen, und zu verkaufen, bevor sie in den Keller wandern. In der Regel können jedoch nur Analysten und Fondsmanager von diesen heißen Infos profitieren. Private Anleger haben hingegen das Nachsehen.

Diese Ungerechtigkeit können Investor-Relations (IR) übers Internet beenden. Aber nicht nur der Informationsfluss wird durch den Webkontakt mit den Anlegern verbessert, auch finanzielle und organisatorische Probleme können gelöst werden. Erstes Beispiel: Hauptversammlung. Schon heute kostet sie kleine Unternehmen rund 200.000 Mark, Tendenz steigend. Das ergab eine Studie des Emissionshauses **Gold-Zack**. In zehn Jahren werden aufgrund des zu erwartenden Anstiegs der Zahl börsennotierter Unternehmen zwischen April und Juni mindestens 40 Hauptversammlungen stattfinden. Das treibt die Kosten für die Suche nach Veranstaltungsräumen, und nach Personal für die Organisation nach oben. Eine Hauptversammlung im Web drängt sich da geradezu auf.

Zweites Beispiel: die Telefonkonferenzen und Meetings der Manager mit ausgewählten Analysten und Fondsmanagern über Zukunfts- und Gewinnprognosen. Hier regt sich Widerstand vor allem in den USA. Zum einen seitens der US-Börsenaufsicht Securities Exchange Commission (SEC), die in Zukunft allen Investoren den gleichen Zugang zu relevanten Unternehmensinfos gewähren will (siehe Kasten). Schon fast 5000 Anleger haben sich zum Vorschlag der SEC per e-Mail geäußert.

Einer von ihnen ist Chuck Westenhiser: „Kürzlich sah ich meine NBTY-Aktie innerhalb von zwei Tagen von 14 auf 7 Dollar fallen. Ich hatte keine Ahnung, warum. Am dritten Tag dann die Lösung, als NBTY eine Gewinnwarnung öffentlich bekannt gab, die zwei Tage zuvor bereits an einige Analysten rausgegangen war.“ Unterdessen tut sich in den USA auch etwas bei den Unter-



Geschlossene Runde: Über Investor Relations im Web erfahren auch Kleinaktionäre Firmenentscheidungen

nehmen selbst. „Von den 8494 gehandelten Unternehmen, auf die wir schauen“, so Jim Azevedo von **Bestcalls.com**, die auf ihrer Website die Konferenzen ankündigen, übertragen rund 5300 ihre Telefonkonferenzen im Netz.“

Mark Coker, Gründer von **Bestcalls.com**, meint: „Die Privatanleger sind von der Übertragung im Netz begeistert.“ Hier können sie live miterleben, wie die Vorstände von Plänen berichten und wie sie auf Fragen der Analysten reagieren. Außerdem erhalten sie ungefilterte Informationen, die frei sind von Analysteninterpretationen.

KOMPAKT

Im Gegensatz zu den USA wird das Web als Medium für Investor-Relations hier zu Lande noch unzureichend genutzt. Dabei bietet das Netz die Möglichkeit, Kleinanleger kostengünstig mit Infos zu versorgen und neue Investoren zu gewinnen

Ganz so weit ist man in Deutschland noch nicht. Doch auch hier beginnen Unternehmen, das Internet für professionelle Investor-Relations zu entdecken. So hat sich **SAP** auf die Fahnen geschrieben, alle Investoren mit den gleichen Infos zu versorgen. „Bei uns werden alle Hauptversammlungen und Presse- und Analystenkonferenzen live im Netz übertragen“, so Stefan Gruber, Leiter der Abtei-

lung Investor-Relations. Anschließend könne man sie online herunterladen. „Die Pressekonferenz zu den 99er-Geschäftszahlen wurde in einer Woche mehr als 3000mal heruntergeladen.“ Zusätzlich bietet SAP auf seiner IR-Site Pressemitteilungen, Daten zur

AKTIONÄRSINFORMATIONEN IM VERGLEICH

Aktiengesellschaften müssen alle neuen kursrelevanten Tatsachen öffentlich bekannt machen. Vieles aber, das auch bedeutend ist, darf selektiv mitgeteilt werden. In Amerika wird das Thema Übervorteilung von Investoren heiß diskutiert

USA

Die US-Börsenaufsicht SEC ist besorgt über die sich häufenden Fälle selektiver Veröffentlichung von Unternehmensnachrichten. Es drohe der Verlust des öffentlichen Vertrauens in die Fairness der Märkte. Im Zentrum der Kritik: Telefonkonferenzen und Meetings der Vorstände mit ausgewählten Analysten und Fondsmanagern. Hier geht es nicht um neue Tatsachen, sondern um Dinge wie Zukunftsperspektiven, die nicht veröffentlicht werden müssen, aber oft bedeutend sind. Die SEC will das selektive Vorgehen der Unternehmen beenden, um allen Investoren den gleichen Zugang zu wichtigen Informationen zu ermöglichen. Die Resonanz auf die Vorschläge ist gewaltig: Fast 5000 Leute haben der SEC geschrieben, so viele wie noch zu keinem Vorschlag zuvor.

DEUTSCHLAND

Laut §53a Aktiengesetz müssen alle Aktionäre unter gleichen Voraussetzungen gleich behandelt werden. Oft erhalten aber Analysten und Fondsmanager aufgrund enger Kontakte zu den Vorständen mehr Infos als Kleinanleger. Gewinnwarnungen etwa müssen nur dann als Ad-hoc-Meldung an die Öffentlichkeit rausgehen, wenn sie auf einer Tatsache beruhen. Nicht aber, wenn der Vorstand zum Beispiel wegen der Verschlechterung des Geschäftsklimas der Branche meint, das Vorjahresergebnis nicht übermitteln zu können. Solche Prognosen sind interessant und werden gerne an Großinvestoren weitergegeben. Das Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel ist sich des Problems der Ungleichbehandlung bewusst und sieht die Lösung in einer aktiveren Aktienkultur.

ling Investor-Relations. Anschließend könne man sie online herunterladen. „Die Pressekonferenz zu den 99er-Geschäftszahlen wurde in einer Woche mehr als 3000mal heruntergeladen.“ Zusätzlich bietet SAP auf seiner IR-Site Pressemitteilungen, Daten zur

Aktie, Geschäfts-, Lage- und Hintergrundberichte und einen Finanzkalender. Grubers Devise: „Think Internet“.

Etliche Unternehmen jedoch, meint Rüdiger von Rosen, Vorsitzender des Deutschen Aktieninstituts (DAI), nutzen die Chancen,

die das Internet für professionelle IR-Arbeit bietet, noch gar nicht aus: „Vor allem bei der inhaltlichen und technischen Qualität der IR-Sites gibt es deutliche Verbesserungspotenziale.“

Die gravierendsten Defizite listet eine aktuelle DAI-Studie auf. Ein Hauptproblem: Bisher gibt es noch keine einheitliche Struktur für IR-Angebote im Netz. Der Zugang zu den einzelnen Sites wird so unnötig erschwert – vorausgesetzt, sie existieren. Das aber ist bei immerhin 4 der im Nemax-100 vertretenen Unternehmen nicht der Fall. Von den restlichen 96 Unternehmen haben rund 5 Prozent keine IR-Site und fast 50 Prozent keine IR-Site in englischer Version. Nur etwa zwei Drittel veröffentlichen ihre Geschäftsberichte online, nur die Hälfte bietet einen Geschäftsbericht auf Englisch an. Bei den Dax- und M-Dax-Werten liegen die Prozentzahlen etwas höher, knapp darüber behaupten sich die Dow-Jones-Unternehmen.

Allgemeine IR-Flaute herrscht in Sachen Satzungen – nicht nur online: Bei telefonischen Nachfragen, berichtet Dietmar Schieber vom DAI, „bekamen wir zum Teil Antworten wie: „Gehen Sie doch zum Handelsregister!“ Reaktionen wie diese führen dazu, dass Anleger unternehmens- und kursrelevante Infos bei Portalen wie **Onvista** oder **Wallstreet-Online** suchen. Darüber hinaus werden potenzielle Investoren verschuecht.

Dabei bietet IR übers Internet gerade kleineren Unternehmen die Chance, Privatanleger zu erreichen – und gewinnt laut Hans-Hermann Mindermann, IR-Manager bei der **Bankgesellschaft Berlin**, „verstärkt an Bedeutung“. Eine ausgefeilte Darstellung im Web kann die fehlende Aufmerksamkeit der Analysten bis zu einem gewissen Grad ausgleichen.

Denn der Trend geht hin zu liquiden Aktien und Indexwerten. Und die Zahl der weltweiten Anlagealternativen steigt. Das heißt: Je illiquider ein Wert, umso höher ist die relative Bedeutung des privaten Anlegers und umso geringer ist die Aufmerksamkeit der Analysten.

Auch wenn IR-Sites tendenziell negative Details beiseite lassen, können sie für den Privatanleger von hohem Nutzen sein. „Die großen Dax-Werte haben dies schon erkannt“, so Rosen. Die kleineren Unternehmen müssen noch nachziehen. **Torsten Engelbrecht**

INTERVIEW



Matthias Rumpelhardt, 40, ist Vorstand der Equity Scope AG. Im November wollen die Berliner ein IR-Portal starten, das den Informationsaustausch zwischen Unternehmen und professionellen Anlegern verbessern soll. Private Kleinanleger bleiben zunächst draußen

„Die Plattform ist Tool und Portal zugleich“

NET-BUSINESS: Wieso ein Investor-Relations-Portal?

Matthias Rumpelhardt: Unsere Plattform soll das Leben des IR-Managers und das der professionellen Investoren leichter machen. Die vielen Börsengänge von jungen Unternehmen machen den guten IR-Manager zum knappen Gut. Analysten haben kaum mehr die Zeit, permanent den Kontakt zu den Unternehmen zu pflegen.

NET-BUSINESS: Und was bietet das Portal?

Rumpelhardt: Die Plattform ist Tool und Portal zugleich. Der IR-Manager bekommt eine Tool-Box an die Hand, mit der er seinen IR-Auftritt auf seiner Website und gleichzeitig auf dem Portal generieren kann. Dazu gehören ein Eventkalender, ein Content-Management-System, ein Research Center und Live-Events wie virtuelle Hauptversammlungen.

NET-BUSINESS: Und wieso sollten Unternehmen nicht nur auf ihrer eigenen Website ihr IR-Sprechen kochen?

Rumpelhardt: Hier geht es um eine Ergänzung zur bestehenden Website. Analysten erwarten eine auf ihre Bedürfnisse abgestellte Kommunikation. Diesen spezifischen Bedürfnissen zu entsprechen bringt dem Unternehmen die Chance, maximale Aufmerksamkeit von den professionellen Anlegern zu erhalten. Die Unternehmen können so sicher sein, ihre Zielgruppe zu erreichen.

NET-BUSINESS: Welche Kosten kommen auf die Nutzer zu?

Rumpelhardt: Das Geschäftsmodell geht davon aus, dass das Unternehmen zahlt. Es gibt eine kostenlose Eintrittsvariante, eine Standardvariante für rund 2500 Mark pro Monat und eine Premiumversion, deren Preis vom Umfang der Inanspruchnahme der Dienste abhängt. Professionelle Anleger zahlen nichts – es sei denn, spezielle Dienstleistungen werden in Anspruch genommen.

NET-BUSINESS: Der Trend heißt: gleicher Zugang zu Informationen für alle Investoren. Ist es nicht unzeitgemäß, Kleinanleger auszuschließen?

Rumpelhardt: Zunächst konzentrieren wir uns darauf, eine Community zwischen Unternehmen und professionellen Anlegern zu schaffen. Dies schließt aber eine spätere Öffnung zum Privatanleger hin nicht aus. **te**