

Medienmitteilung

**Persönliches Gespräch versus schriftliche Information –  
Hohe Anforderungen an inhaltliche Kongruenz**

**Zürich, 3. November 2004. Eine von The Investor Relations Firm AG (IR Firm) durchgeführte Umfrage unter 50 institutionellen Investoren, Analysten, Journalisten und Retail-Aktionären unterstreicht die unterschiedliche Bedeutung von IR-Kommunikationsinstrumenten für die verschiedenen Zielgruppen. Während die institutionellen Anleger, Analysten und Journalisten vorab das persönliche Gespräch suchen, orientieren sich die Retail-Aktionäre primär an der Unternehmens-Website.**

Im Zentrum der Fragestellung stand die Beachtung von verschiedenen IR-Publikationen respektive der Nutzen von One-on-one-Meetings, Telefonkonferenzen sowie Analysten- und Mediengesprächen für die einzelnen Zielgruppen. Die Auswertung der Studie zeigt die Herausforderung für die kommunizierenden Unternehmen auf, dem Grundsatz des Gleichbehandlungsgebots Folge zu leisten und sämtliche Zielgruppen zeitgleich, inhaltlich kongruent zu informieren.

**Zunehmend selektives Informations-Picking**

Über 80% der befragten Mitglieder der Financial Community lesen nur ausgesuchte und für sie relevante Informationen. Institutionelle Anleger und Analysten verwenden für das Studium von Geschäftsberichten rund dreimal so viel Zeit wie Retail-Aktionäre. Letztere wollen sich vorab einen Überblick über die aktuellen Ergebnisse und zukünftigen Entwicklungen verschaffen. Für die einzelnen Zielgruppen sind daher bedürfnisgerechte Angebote zu schnüren. Publikationen wie Geschäftsberichte erfüllen über die Informationsvermittlung hinaus weitere, vorab imageorientierte Funktionen. Ihr modularer Aufbau erhöht die Flexibilität in Bezug auf die bedürfnisgerechte Bedienung der einzelnen Zielgruppen.

**Papier oder Online? Beides!**

Die befragten Spezialisten wünschen bei der Veröffentlichung von Unternehmensdaten zeitunverzögerten Zugang zu den neusten Informationen. Journalisten bevorzugen den Versand per Fax; institutionelle Anleger benutzen dieses Medium kaum mehr. Während die professionellen Investoren sämtliche Informationen auch auf Papier wünschen, empfiehlt es sich – auch aus Kostengründen –, den meist grossen Kreis von interessierten Retail-Aktionären mit einem Mix aus online und Print-Informationen zu bedienen. Generell kann festgestellt werden, dass mit sinkendem Interesse am Thema die Akzeptanz der Online-Darstellung steigt.

THE  
INVESTOR RELATIONS  
FIRM AG

Michael Düringer  
Jan Gregor  
Martin Meier-Pfister  
Anja Stubenrauch

Rämistrasse 4, Postfach  
CH-8024 Zürich  
Phone +41 43 244 81 44  
Fax +41 43 244 81 45

info@irfirm.biz  
www.irfirm.biz

Vorab unter jüngeren Nutzern erfreuen sich interaktive Online-Geschäftsberichte schnell wachsender Beliebtheit. Ihre integrierten Analyseinstrumente erlauben Verknüpfungen, die ermöglichen, sämtliche Informationen zu einem bestimmten Thema übersichtlich zusammenzustellen sowie Erläuterungen im Anhang direkt der entsprechenden Bilanz- respektive Erfolgsrechnungsposition zuzuordnen. Die Nutzung von Online-Berichten dürfte mit der wachsenden Akzeptanz des Internets als Informationsmedium weiter steigen.

### **Trend Richtung personalisierter Ansprache**

Das Bestreben nach der bedürfnisgerechten Information der einzelnen Zielgruppen führt zunehmend zur personalisierten Ansprache. Die Auswertung der Nachfrage nach den abgerufenen Informationen ermöglicht dabei, die typischen Verhaltensmuster einzelner Ansprechgruppen zu erfassen und somit die Informationsverbreitung effizienter zu gestalten.

Die Ergebnisse der Umfrage zur Relevanz einzelner IR-Kommunikationsinstrumente bei den verschiedenen Ansprechpartnern innerhalb der Financial Community sind in einer Studie zusammengefasst. Sie ist in Deutsch und Englisch verfügbar und kann bezogen werden bei [info@irfirm.biz](mailto:info@irfirm.biz).

### **Für weitere Auskünfte**

Dr. Michael Düringer, Partner, The Investor Relations Firm AG  
Tel. +41 43 244 81 42, [info@irfirm.biz](mailto:info@irfirm.biz)

### **Kurzprofil IR Firm**

IR Firm unterstützt vorab börsenkotierte Gesellschaften bei der Konzeption und Umsetzung ihrer Kommunikation mit der Financial Community. Insbesondere betreut IR Firm Unternehmen in den kontinuierlichen Investor Relations und bei Kapitalmarkttransaktionen wie Börsengängen und Mergers & Acquisitions. Das Unternehmen ist Marktführer in der Schweiz und arbeitet international mit Partnerfirmen zusammen. IR Firm ist 2002 via ein Management-Buy-Out aus der Wirtz-Gruppe hervorgegangen. Weitere Informationen unter [www.irfirm.biz](http://www.irfirm.biz)