

2024

Q3

# IR – SPOTLIGHT

INVESTOR RELATIONS

## IR-Strategie effektiv planen und umsetzen

Aktuelle Trends im Investor Targeting  
Effizienter, schneller, smarter:  
KI in der Finanzkommunikation

**ChatGPT trifft Finanz-PR:**  
Eine erfolgreiche Allianz  
Organisatorische Umsetzung der

## ESG-Reporting-Pflichten

... und weitere spannende Themen!

## Effectively Planning and Implementing an IR Strategy

Current Trends in Investor Targeting  
More efficient, faster, smarter:  
AI in financial communication

**ChatGPT Meets Financial PR:**  
A Successful Alliance  
Organizational Implementation of

## ESG Reporting Obligations

... and other exciting topics

# CONTENT



## IR INSIGHT

<b>ARTICLE:</b> IR-Strategie effektiv planen und umsetzen Effectively Planning and Implementing an IR Strategy .....	5
<b>ARTICLE:</b> Investorenkommunikation: In der Kürze liegt die Würze! Investor Communication: Less is More! .....	12
<b>IR-NEWS:</b> IR INSIGHT .....	18

## TRENDS IN IR

<b>ARTICLE:</b> Aktuelle Trends im Investor Targeting Current Trends in Investor Targeting.....	19
<b>ARTICLE:</b> Journalisten setzen KI-Technologien vorsichtig ein Journalists Use AI Technologies Cautiously .....	23
<b>ARTICLE:</b> Effizienter, schneller, smarter: KI in der Finanzkommunikation More efficient, faster, smarter: AI in financial communication.....	28
<b>IR-NEWS:</b> IR Insight .....	35

# CONTENT



## FINANZ-PR

<b>ARTICLE:</b> So platzieren Sie Ihre Finanz-Themen in Top-Publikationen How to Get Your Financial Topics into Top Publications.....	36
<b>ARTICLE:</b> ChatGPT trifft Finanz-PR: Eine erfolgreiche Allianz ChatGPT Meets Financial PR: A Successful Alliance.....	44
<b>IR-NEWS:</b> IR INSIGHT .....	51

## ESG

<b>ARTICLE:</b> Integration von ESG in institutionelle Investorenprozesse Integration of ESG into Institutional Investor Processes .....	52
<b>ARTICLE:</b> ESG-Investor Targeting: Erneute Zuflüsse bei nachhaltigen Fonds ESG Investor Targeting: Renewed Inflows into Sustainable Funds .....	58
<b>ARTICLE:</b> Organisatorische Umsetzung der ESG-Reporting-Pflichten Organizational Implementation of ESG Reporting Obligations.....	64
<b>IR-NEWS:</b> ESG in IR.....	72

## EVENTS & IMPRINT

<b>EVENTS</b> .....	74
<b>IMPRINT</b> .....	76

# AWARD WINNING IR AGENCY



## WINNER

BEST INNOVATION IN IR 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST IR PROGRAMME 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST INNOVATION IN  
SHAREHOLDER  
COMMUNICATIONS

## SHORTLISTEDE

BEST RETAIL IR STRATEGY



Award nominee  

---

Europe 2024

magazine

**DR**  
**DR. REUTER**  
INVESTOR RELATIONS

Contact: Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)





## IR-STRATEGIE EFFEKTIV PLANEN UND UMSETZEN

Der Job als IRO ist ausgesprochen fordernd. Die Bandbreite der Aufgabenbereiche kann enorm sein. Dabei verliert man in der vielen Anzahl an ToDos manchmal die Übersicht. Eine IR-Strategie gibt hier Klarheit und Orientierung. Klarheit über die IR-Ziele. Orientierung, mit welchen Instrumenten diese Ziele erreicht werden sollen.

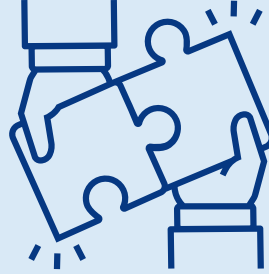
## EFFECTIVELY PLANNING AND IMPLEMENTING AN IR STRATEGY

The role of an Investor Relations Officer (IRO) is exceptionally demanding. The range of tasks can be enormous, and sometimes one loses track amidst the many to-dos. An IR strategy provides clarity and guidance - clarity about the IR goals and guidance on with what instruments these goals should be achieved.

## Aufgabenbereich der IR

Im Zentrum einer IR-Strategie steht die Entwicklung & Definition von IR-Zielen. Um diese Ziele zu definieren, ist zunächst zu klären, was genau zur IR gehört. Studien zeigen, dass Unternehmen diesen Bereich unterschiedlich abstecken. Einige betrachten IR nur als Erfüllung regulatorischer Anforderungen, also als Reporting und Compliance, eventuell ergänzt um Maßnahmen zum Schutz vor aktivistischen Aktionären. Andere sehen IR weiter gefasst als Vermittler zwischen der Financial Community und dem Management. Diese Unternehmen legen Wert auf Dialog und die Beobachtung der Kapitalmarktteilnehmer.

Eine dritte Gruppe schließlich fasst unter den Aufgabenbereich der IR auch Themen wie Nachhaltigkeit, Managementunterstützung oder auch digitale Transformation. Klarheit über den genauen Aufgabenbereich der IR ist notwendig, bevor die Ist-Situation analysiert und Ziele formuliert werden können.



## Scope of IR Responsibilities

At the heart of an IR strategy is the development and definition of IR goals. To define these goals, it is first necessary to clarify what exactly is included in IR. Studies show that companies delineate this area differently. Some view IR solely as fulfilling regulatory requirements, i.e. as reporting and compliance, possibly complemented by measures to protect against activist shareholders. Others see IR more broadly, as a mediator between the financial community and management, attaching importance to dialogue and the monitoring of capital market participants. Finally, a third group also includes topics such as sustainability, management support, or also digital transformation within the scope of IR responsibilities. It is essential to have clarity about the exact scope of IR responsibilities before analyzing the current situation and formulating goals.

## Analyse der Ist-Situation

Ist der Aufgabenbereich geklärt, steht die Analyse der Ist-Situation an, um Schwachstellen aufzudecken. Ein Dauerbrenner ist das Thema Investor Targeting: Wie viele Roadshows werden durchgeführt im Vergleich zu den Peers? Wie viele Konferenzen werden besucht? Wie häufig sind CEO & CFO auf den Konferenzen vertreten? Welche Schlussfolgerungen leiten sich aus den Ergebnissen für die IR ab, wenn die Peers bspw. sehr viel häufiger „on the road“ sind?

## Analysis of the Current Situation

Once the scope is clear, the next step is to analyze the current situation to expose weaknesses. A recurring issue is investor targeting: How many roadshows are conducted compared to peers? How many conferences are attended? How often are the CEO and CFO present at these conferences? What conclusions can be drawn for IR if, for example, peers are much more frequently "on the road"?



Interessante Erkenntnisse können auch die Analyse bestehender Investments geben. Wie hoch ist das jeweilige Investment einzelner Fonds? Niedrig? Oder eher hoch? Aus welchen Regionen kommen die investierten Fonds? Europa? USA? Asien? Welche Ziele können aus diesen Analyse-Ergebnissen für die IR abgeleitet werden?

Es schließen sich eine ganze Reihe möglicher weiterer Analysen an – abhängig vom definierten Aufgabenbereich und den Zielvorstellungen: Wie viele Analysten covern das Unternehmen in Relation zu anderen Unternehmen? Gibt es eine Perception Study? Welche Bedürfnisse haben die Investoren geäußert? Wie wird Ihr Unternehmen durch Nachhaltigkeits-Agenturen geratet? Wie wird die digitale Kommunikation Ihres Unternehmens eingeschätzt?

Die Ergebnisse der Analyse zeigen, welche Bereiche der IR verbessert werden können.



Interesting insights can also come from analyzing existing investments. How high is the investment from individual funds? Low? Or rather high? Where do the invested funds come from - Europe, the USA, or Asia? What goals for IR can be derived from these analysis results? Many other potential analyses can follow, depending on the defined scope and objectives: How many analysts cover the company compared to others? Is there a perception study? What needs have the investors expressed? How is your company rated by sustainability agencies? How is your company's digital communication assessed? The results of the analysis reveal which areas of IR can be improved.







Illustration: IR targets & IR instruments, own graphic

## Festlegung von Zielen und Instrumenten

Nachdem die Herausforderungen identifiziert wurden, geht es darum, konkrete Ziele zu setzen. Eine Zielkategorie könnte zum Beispiel ein verbessertes Investor Targeting, eine höhere Marktbewertung und höhere Liquidität sein. Strategische Ziele können eine proaktive Kommunikation mit Investoren, optimierte Aktionärsstrukturen oder besseres Benchmarking sein.

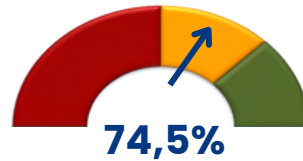
Es empfiehlt sich, die ausgearbeiteten Ziele zu priorisieren. Denn häufig kommt es bei der Umsetzung zu Zielkonflikten. Meist fehlt Zeit, Geld und/oder Manpower. Da ist es hilfreich zu wissen, welche Ziele die höchste Priorität haben.

## Setting Goals and Instruments

Once the challenges are identified, it's time to set concrete goals. One goal category could be, for example, improved investor targeting, a higher market valuation and increased liquidity. Strategic goals could include proactive communication with investors, optimized shareholder structures, or better benchmarking. It is advisable to prioritize the goals that have been developed, as conflicts often arise during implementation. Time, money, and/or manpower are frequently lacking. In such cases, it is helpful to know which goals have the highest priority.



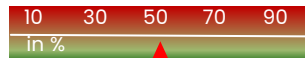
## High Quality of Investors Outreach



**Proactive communication with existing investors (35%)**



**Higher Quality of investor meetings (35%)**



**Quality of the investors (30%)**

Illustration: |Measurement of targets achieved in the target category: 'High Quality of Investors Outreach'. Own graphic

### Messen der Zielerreichung

Last but not least sollten Key Performance Indicators (KPIs) festgelegt werden, um das Erreichen der Ziele zu messen. Denn: „Was man nicht messen kann, kann man nicht lenken“!

### FAZIT

Die Erarbeitung einer IR-Strategie ist ein ausgesprochen hilfreiches Instrument, um den Überblick zu behalten, zielorientiert vorzugehen und bei Zielkonflikten sinnvoll zu agieren. Dabei muss es nicht immer eine ausufernde IR-Strategie sein. Auch kleinere Strategien entfalten bereits ihre Langfristwirkungen.

### Measuring Goal Achievement

Last but not least, key performance indicators (KPIs) should be established to measure the achievement of the goals. After all, "What you can't measure, you can't manage!"

### CONCLUSION

Developing an IR strategy is an extremely helpful tool for keeping an overview, working goal-oriented, and managing goal conflicts effectively. It doesn't always have to be an extensive IR strategy. Even smaller strategies can develop long-term effects.

# CASE STUDY ZALANDO

## Entwickeln einer **IR STRATEGY**



**CASE STUDY IR-STRATEGY ZALANDO**  
**CLICK HERE** 

**Contact:** Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)  
CONSULTING AGENCY FOR INVESTOR RELATIONS

## INVESTOR COMMUNICATION:

# LESS IS MORE!

## INVESTORENKOMMUNIKATION: IN DER KÜRZE LIEGT DIE WÜRZE!

Laut **jüngsten Forschungen** bevorzugen Investoren zunehmend kurze, prägnante Kommunikation anstelle von ausführlichen Texten. Denn: auch bei Investoren ist eine immer kürzere Aufmerksamkeits-spanne zu beobachten. Dies bestätigt eine kürzlich von Coalition Greenwich durchgeführte Umfrage unter 173 institutionellen Investoren. Obwohl 79 % der Investoren nach wie vor schriftliche Kommunikation bevorzugen, besteht eine starke Nachfrage nach Kürze. Bemerkenswerte 90 % der Investoren wünschen sich Berichte, die auf weniger als fünf Seiten beschränkt sind. Und viele Investoren – nämlich 50% – bevorzugen gar Dokumente von unter 3 Seiten.

**Recent research** shows that investors increasingly prefer short, concise communication over lengthy texts. This is confirmed by a recent survey conducted by Coalition Greenwich among 173 institutional investors. While 79% of investors still prefer written communication, there is a strong demand for brevity. A remarkable 90% of investors want reports to be limited to fewer than five pages, and many – 50% in fact – prefer documents under three pages.







Diese Präferenz für Kürze erstreckt sich auch auf multimediale Inhalte. Investoren erwarten heute auch kurze und knappe Videos und Podcasts. Die Umfrage zeigt, dass 53% der institutionellen Investoren Videos und Podcasts von unter 15 Minuten Dauer wünschen. An Inhalten, die mehr als 30 Minuten umfassten, äußerte niemand Interesse.

### **Die Folgen für die IR?**

Wenn Investoren immer kürzere Berichtsinhalte bevorzugen, macht es Sinn, wenn IR-Profis ihre Kommunikationsstrategie entsprechend anpassen. Hier sind einige Ansätze, die helfen können:

This preference for brevity extends to multimedia content as well. Today, investors expect short and concise videos and podcasts. The survey shows that 53% of institutional investors want videos and podcasts to be under 15 minutes. No one expressed interest in content longer than 30 minutes.

### **The implications for IR?**

As investors increasingly prefer shorter report content, it makes sense for IR professionals to adjust their communication strategies accordingly. Here are some approaches that can help:



## 1. Kernbotschaften klar und fokussiert präsentieren

- Wichtige Informationen hervorheben: Konzentrieren Sie sich auf die zentralen Punkte, die für Investoren von Bedeutung sind, wie finanzielle Ergebnisse, Unternehmensstrategie und Zukunftsaussichten.

## 2. Visuelle Inhalte verstärken

- Infografiken und Diagramme nutzen: Daten und Trends lassen sich durch visuelle Darstellungen oft schneller erfassen. Diagramme und Tabellen bieten einen schnellen Überblick.
- Videos oder kurze Präsentationen einbinden: Multimediale Formate wie kurze Videos oder interaktive Präsentationen sind zunehmend gefragt, da sie kompakte Informationen auf ansprechende Weise vermitteln.

## 1. Present key messages clearly and concisely

- Highlight important information: Focus on the key points that matter most to investors, such as financial results, corporate strategy, and future outlook.

## 2. Enhance visual content

- Use infographics and charts: Data and trends are often easier to grasp through visual representations. Charts and tables provide a quick overview.
- Incorporate videos or short presentations: Multimedia formats like short videos or interactive presentations are increasingly in demand, as they deliver compact information in an engaging way.

### 3. Modulare Berichterstattung

- **Zusammenfassungen und Detailebenen anbieten:** Bieten Sie eine kurze Übersicht an, die die wichtigsten Punkte zusammenfasst, und ermöglichen Sie es Interessierten, bei Bedarf tiefer in die Details einzutauchen (z. B. durch Links zu detaillierteren Berichten).
- **Schlanke Executive Summaries:** Diese sollten eine übersichtliche und prägnante Zusammenfassung der wichtigsten Informationen bieten.

### 4. Regelmäßige, aber kurze Updates

- **Mikro-Updates statt langer Berichte:** Statt seltener, umfassender Berichte können regelmäßig kurze Updates zu wichtigen Entwicklungen veröffentlicht werden, die den Investorenfluss von Informationen konstant halten, ohne sie zu überfordern.

### 3. Modular reporting

- **Offer summaries and detail layers:** Provide a short overview that summarizes the key points, and allow interested readers to dive deeper into the details if they choose (e.g., through links to more detailed reports).
- **Streamlined executive summaries:** These should offer a clear and concise summary of the most important information.

### 4. Regular, but brief updates

- **Micro-updates instead of lengthy reports:** Rather than occasional, comprehensive reports, regular short updates on key developments can keep the information flow steady without overwhelming investors.



## FAZIT

Durch die Fokussierung auf Kürze, Prägnanz und visuelle Kommunikation können IR-Profis sicherstellen, dass sie den Erwartungen von Investoren gerecht werden, ohne an Informationswert zu verlieren.

## CONCLUSION

By focusing on brevity, clarity, and visual communication, IR professionals can ensure they meet the expectations of investors without sacrificing the informational value.



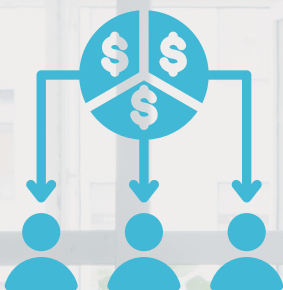




## INVESTOR TARGETING

# 45%

DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG IN DER IR IN 2024 LAUT IROS? / THE BIGGEST CHALLENGE IN 2024 ACCORDING TO THE IROS?  
**INVESTOR TARGETING**



## SHAREHOLDER VALUE

# 43%

DER IROS GLAUBT, DASS DER MARKT NICHT VERSTEHT, WIE DAS UNTERNEHMEN DEN SHAREHOLDER VALUE STEIGERT / 43% OF IROS BELIEVE THAT THE MARKET DOES NOT UNDERSTAND HOW THE COMPANY INCREASES SHAREHOLDER VALUE



## VOLATILITY

# 71%

DER IROS VON SMALLCAPS GLAUBT, DASS VOLATILITÄT IN 2024 EINE GROSSE HERAUSFORDERUNG IST / 71% OF SMALL-CAP IROS BELIEVE VOLATILITY WILL BE A MAJOR CHALLENGE IN 2024

Quelle/Source: Irwin: The State of Investor Relations in 2024

Die meistgelesenen **IR INSIGHT** Artikel unseres Newsletters in Q3 / 2024  
The most read **IR INSIGHT** articles in our newsletter in Q3 / 2024



**Wie du unersetzlich bleibst**

pr journal: [WEITERLESEN](#)



**How to handle profit warnings**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



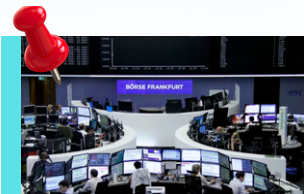
**Neue Informationspflichten für börsennotierte Gesellschaften**

*goingpublic.de:* [WEITERLESEN](#)



**The biggest mistakes IR teams can make in a crisis**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**Jedes zweite DAX-Unternehmen gehört mehrheitlich ausländischen Investoren**

*Süddeutsche :* [WEITERLESEN](#)



**Investor newsletters remain a useful tool, argue IR teams**

*IR magazine:* [READ MORE](#)

# CURRENT TRENDS IN INVESTOR TARGETING



## AKTUELLE TRENDS IM INVESTOR TARGETING

Investor Targeting - die Königsdisziplin der Investor Relations! So verwundert es nicht, dass laut [Rivels aktueller Studie zu Investoren-Targeting-Praktiken](#) fast 70 % der nordamerikanischen und europäischen Unternehmen angeben, proaktiv auf die Investment-Community zugehen, um ihre Aktionärsbasis zu erhalten und auszubauen. Mehr als die Hälfte dieser Unternehmen (55 %) investieren heute mehr Zeit in das Targeting als vor einigen Jahren.

Investor Targeting – the royal discipline of Investor Relations! It comes as no surprise that, according to [Rivel's latest study on investor targeting practices](#), nearly 70% of North American and European companies report proactively reaching out to the investment community to maintain and expand their shareholder base. More than half of these companies (55%) are now investing more time in targeting than they did a few years ago. Management is also supporting these efforts.



# KPI

## KEY PERFORMANCE INDICATOR

Auch das Management unterstützt diese Bemühungen. Laut einer weiteren Rivel-Studie gaben 60 % der Emittenten an, dass ihr Management plant, sich 2024 stärker mit bisher nicht investierten Investoren zu beschäftigen, verglichen mit 48 % im Jahr 2021. Eine Steigerung von satten 12%!

### **IROs profitieren von einem verbesserten Investor Targeting**

Die Gewinnung neuer Investoren verbessert nicht nur die Unternehmensbewertung, sondern bringt auch Vorteile für die IROs selbst. Laut Rivals jährlicher IRO-Vergütungsstudie nannten 39 % der nordamerikanischen und 29 % der europäischen IROs die Fähigkeit, neue Investoren zu gewinnen, als wichtigen Faktor für ihre berufliche Bewertung.

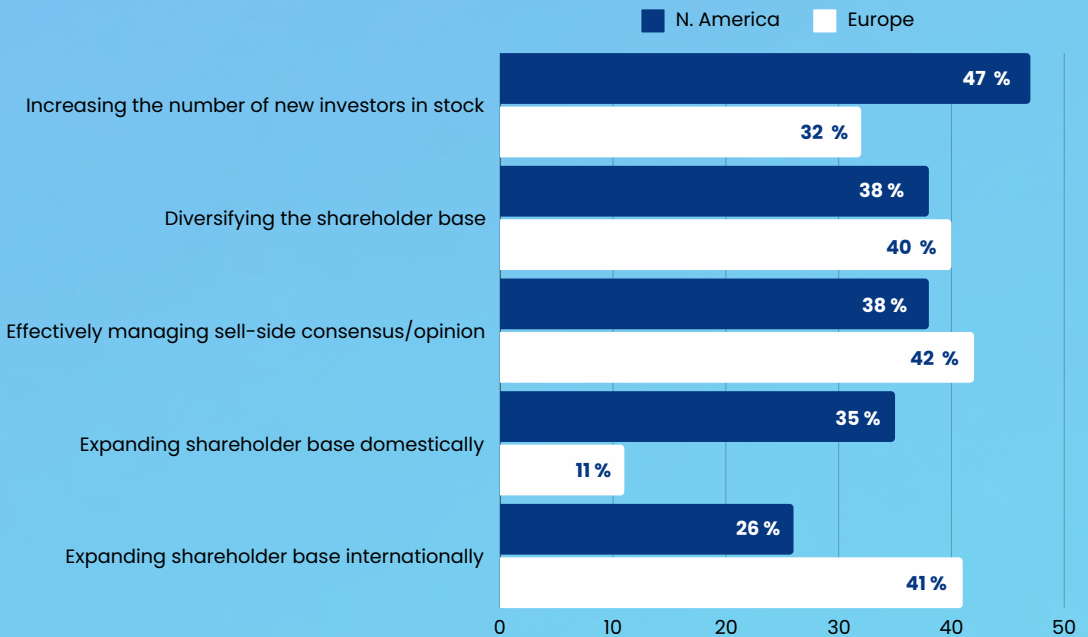
According to another Rivel study, 60% of issuers stated that their management plans to engage more with previously non-invested investors in 2024, compared to 48% in 2021 - a significant increase of 12%!

### **IROs Benefit from Improved Investor Targeting**

Attracting new investors not only improves the company's valuation but also benefits IROs themselves. According to Rivel's annual IRO compensation study, 39% of North American and 29% of European IROs cited the ability to attract new investors as an important factor in their professional evaluation.



## FORMAL KPIS IN PLACE FOR IR DEPARTMENTS



Quelle: Rivel: IR PRIORITIES

Source: Rivel: IR PRIORITIES

### Welche Ziele sind im Rahmen von Investor Targeting besonders bedeutend?

Die jährliche Studie verfolgt auch KPIs, die zur Messung der Targeting-Ziele verwendet werden. In Nordamerika ist die Erhöhung der Anzahl neuer Investoren der wichtigste KPI. Europäische IROs legen mehr Wert auf die Diversifizierung der Aktionärsbasis. Trotz Herausforderungen ist die Buy-Side zunehmend empfänglich für direkte Kontakte von Unternehmen.

### Which Goals Are Particularly Important in Investor Targeting?

The annual study also tracks KPIs used to measure targeting goals. In North America, the increase in the number of new investors is the most important KPI. European IROs place more emphasis on diversifying the shareholder base. Despite challenges, the buy-side is increasingly receptive to direct contact from companies.



## Fazit

Investor Targeting – oft eine Herausforderung für IROs, ist das Targeting doch enorm zeit- & personalintensiv. Dennoch lohnt es einmal über den eigenen Tellerrand hinauszusehen und die Targeting-Praktiken anderer Unternehmen zu beleuchten. Es bietet sich an im Rahmen einer IR-Strategie diese Praktiken zu bewerten und ggf. eigene IR-Ziele für die kommenden Jahre daraus zu entwickeln.

## Conclusion

Investor targeting, often a challenge for IROs due to its time and resource-intensive nature, is nonetheless worthwhile. It's beneficial to look beyond one's own practices and examine the targeting strategies of other companies. As part of an IR strategy, evaluating these practices and potentially developing new IR goals therefrom for the coming years can be a valuable exercise.



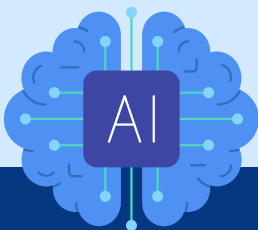


# JOURNALISTEN SETZEN KI-TECHNOLOGIEN VORSICHTIG EIN

## JOURNALISTS USE AI TECHNOLOGIES CAUTIOUSLY

KI boomt. Dennoch - KI wurde immer auch als Bedrohung wahrgenommen. Gerade auch unter Journalisten. So sieht jeder vierte Journalist KI als eine mögliche Gefahr, so das Ergebnis des "State of the Media Report 2024" von Cision.

AI is booming. However, AI has always been perceived as a threat, especially among journalists. According to the "State of the Media Report 2024" by Cision, one in four journalists sees AI as a potential danger.



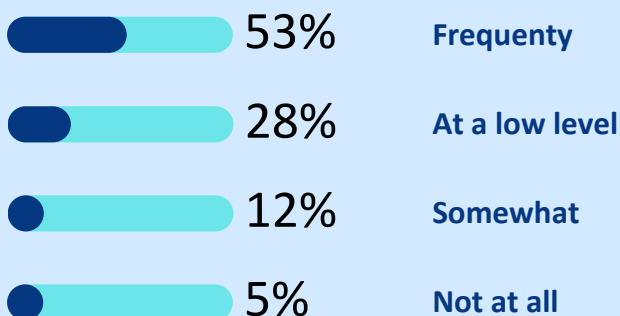
## KI-Nutzung in der Nachrichtenredaktion

Über die Hälfte der Journalisten (53%) nutzt KI bisher gar nicht. Immerhin 28% nutzt KI ein wenig bzw. 12% der Journalisten gab an, die KI in geringen Mengen zu nutzen. Nur 5% der Journalisten nutzen laut der Studie von Cision die KI häufig.

## AI Usage in Newsrooms

Over half of journalists (53%) do not use AI at all. At least 28% use AI somewhat, while 12% of journalists reported using AI at a low level. Only 5% of journalists frequently use AI, according to the Cision study.

### Do You Use Generative AI Tools Like ChatGPT or Bard (now Gemini) in Your Work?



Data Source: CISION: 2024 – State of the Media Report, p. 18. Graphics: Own Graphics



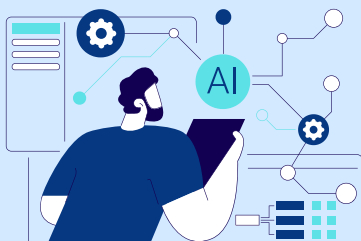


## Für welche Themen nutzen Journalisten die KI?

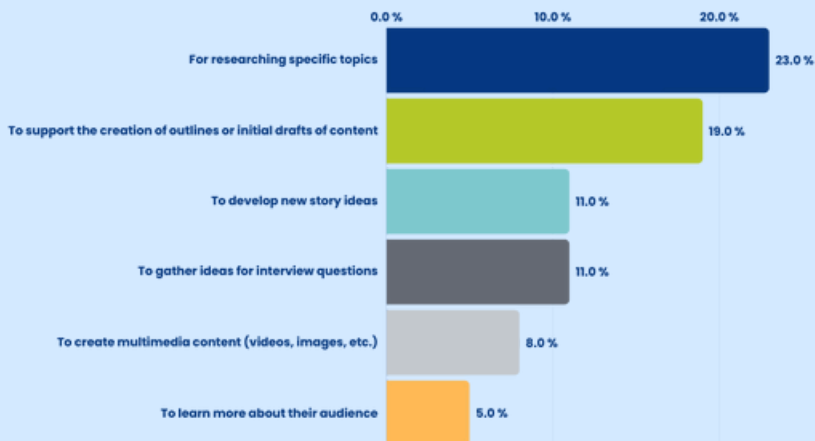
Wofür setzen Journalisten KI ein, sollten sie KI überhaupt nutzen? Für Recherche (23%), zur Unterstützung bei der Erstellung von Gliederungen oder ersten Entwürfen von Inhalten (19%), um neue Ideen für Geschichten zu entwickeln (13%), zum Ideen sammeln für Interviewfragen (11%), zur Erstellung von multimedialen Inhalten (Videos, Bilder usw.) (8%) und schließlich, um mehr über das eigene Publikum zu erfahren (5%).

## For What Topics Do Journalists Use AI?

What do journalists use AI for, if they use it at all? For research (23%), to assist in creating outlines or initial drafts of content (19%), to develop new story ideas (13%), to gather ideas for interview questions (11%), to create multimedia content (videos, images, etc.) (8%), and finally, to learn more about their audience (5%).



### Use of AI by journalist



Own Graphic, Data: Cision: "State of the Media" Reports, p. 19



## FAZIT

Diese Informationen zur Nutzung der KI liefern aus IR-Sicht wertvolle Hinweise für eine Medienansprache. Denn – um langfristige Medienkontakte aufzubauen kann es hilfreich sein, solche Ressourcen seitens der IR-Abteilungen selbst anzubieten. So stellen sich aus IR-Sicht die Fragen: Mit welchen Themen befassen sich die Finanzjournalisten? Welche Finanzjournalisten befassen sich mit der eigenen Branche? Welche Themenvorschläge kann man den Journalisten anbieten?

Denn, das zeigt die Studie auch: Journalisten möchten neben Pressemitteilungen (74%) vor allem Informationen zu Trends, Marktdaten und Forschungsberichten (61%). Es geht also darum, den Job der Finanz-Journalisten zu vereinfachen!

## CONCLUSION

Since it may be helpful for IR departments to offer such resources themselves to thus build long-term media contacts, these insights into AI usage provide valuable information for media relations from an IR (Investor Relations) perspective.

This raises several questions from an IR standpoint: What topics are financial journalists focusing on? Which financial journalists are covering your industry? What topic suggestions can be offered to journalists?

The study also shows that journalists, besides press releases (74%), also would primarily like to have information on trends, market data, and research reports (61%). So it's about simplifying the job of financial journalists!

# AWARD WINNING IR AGENCY



## WINNER

BEST INNOVATION IN IR 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST IR PROGRAMME 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST INNOVATION IN  
SHAREHOLDER  
COMMUNICATIONS

## SHORTLISTEDE

BEST RETAIL IR STRATEGY



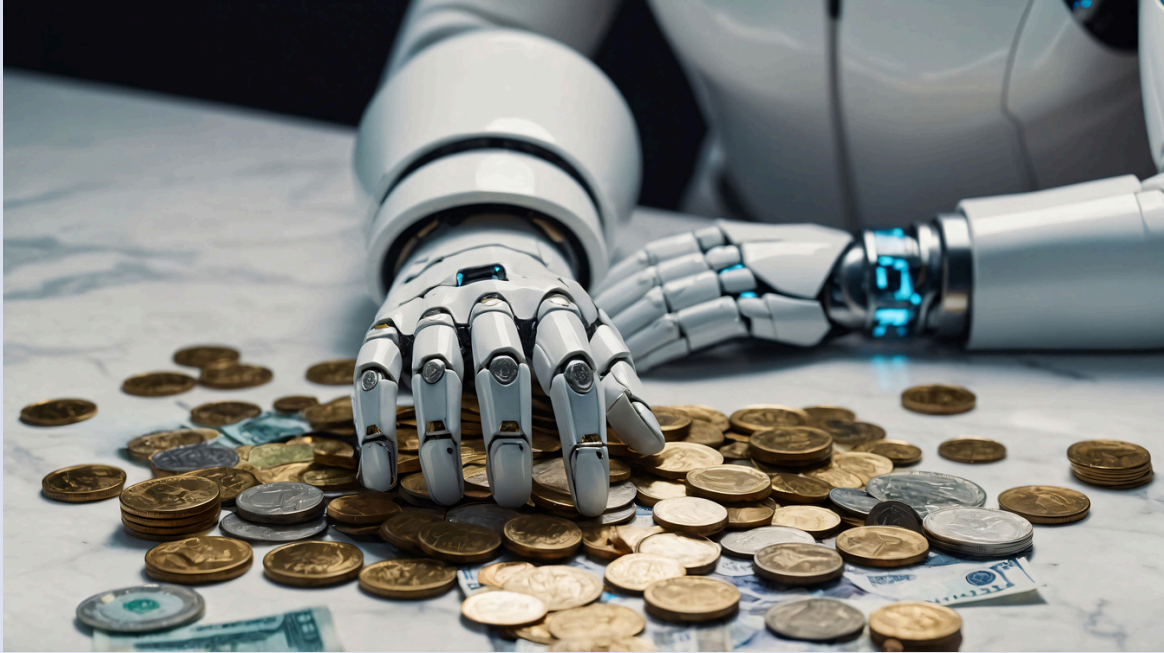
Award nominee  

---

Europe 2024

magazine



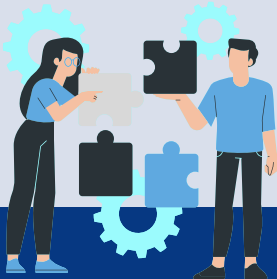


## EFFIZIENTER, SCHNELLER, SMARTER: KI IN DER FINANZKOMMUNIKATION

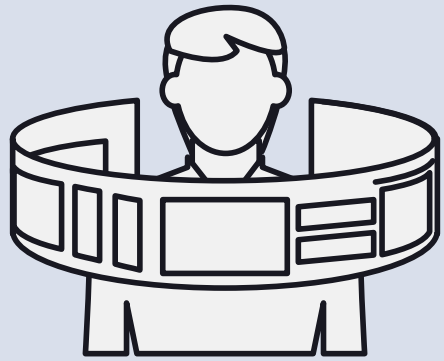
Die rasante Entwicklung von KI macht auch nicht vor der IR halt. Laut einer [aktuellen Studie von DIRK und EY](#) haben KI-basierte Systeme und Large Language Models den Kapitalmarkt erreicht. Large Language Models sind maschinelle Lernmodelle, die u.a. riesige Mengen an Textdaten verarbeiten und die menschliche Sprache verstehen können. ChatGPT ist ein prominentes Beispiel.

## MORE EFFICIENT, FASTER, SMARTER: AI IN FINANCIAL COMMUNICATION

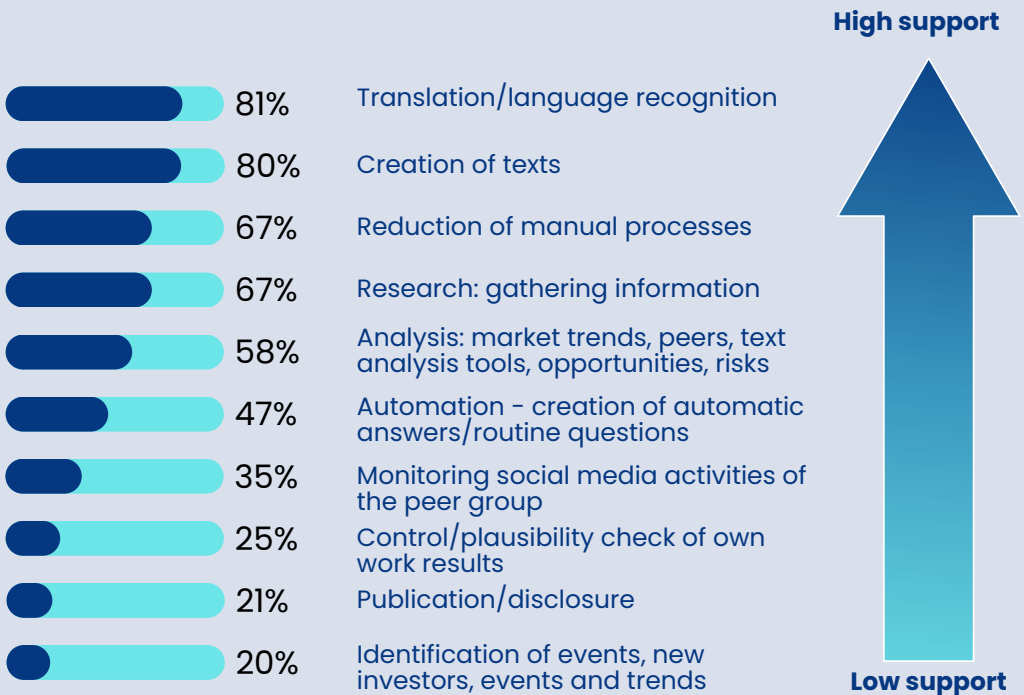
The rapid development of AI does not stop at Investor Relations (IR) either. According to a recent study by [DIRK and EY](#), AI-based systems and large language models have reached the capital market. Large language models are machine learning models that among other things can process huge amounts of text data and understand human language. ChatGPT is a prominent example.







## Which activities can be supported by AI applications?



**FIGURE 1:** Greatest potential for AI to support IR activities

Source: [EY](#), S. 11

## Wo wird das größte Potential

Besonders großes Potential wird in der IR bei Übersetzungen und Spracherkennung gesehen. 81% der Befragten berichteten davon. Nahezu ein genau so hohes Potential wird mit 80% bei der Erstellung von Texten prognostiziert. Aber auch bei der Reduktion von manuellen Prozessen und im Research & Analyse sehen die Führungskräfte im Bereich IR weiteres Potential.

## KI-Unterstützung in Bewertung – Kommunikation – Finanzen – Governance

Besonders in den täglichen IR-Aufgabenspektren Bewertung – Kommunikation – Finanzen – Governance kann die KI laut Auffassung der IR-Officer wertvolle Unterstützung leisten:

## Where is the greatest potential seen?

Particularly great potential is seen in Investor Relations (IR) for translations and speech recognition.

81% of respondents reported this. An almost equally high potential is predicted for text generation, with 80%. Additionally, IR executives see further potential in the reduction of manual processes and in research and analysis.

## AI support in evaluation – communication – finance – governance

According to IR officers, AI can provide valuable support, especially in the daily IR range of tasks evaluation - communication - finance -governance:



# Where can AI most strongly support IR in its tasks in terms of topics and subject areas? (multiple answers possible)

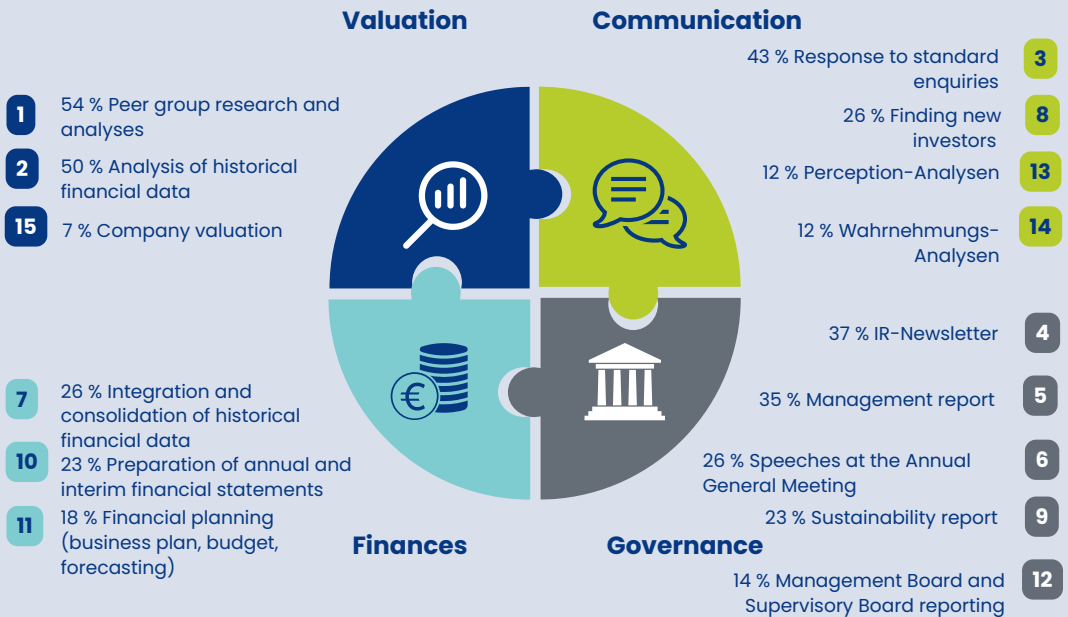


FIGURE: Ranking of support from AI for thematic and specialised IR tasks, data: EY, own graphic

Source: EY, S. 13

Als besonders hilfreich wird die KI bei fachbezogenen IR-Aufgaben im Bereich der Bewertung und hier insbesondere bei Peergroup-Research (54%) und der Analyse (50%) gesehen.

AI is considered particularly helpful for expertise-related IR tasks in the area of evaluation, especially in peer group research (54%) and analysis (50%).



Laut Studie sind dies besonders große und mittelgroße börsennotierte Aktiengesellschaften, welche hier einen deutlichen Mehrwert erkennen. Es folgt auf Platz 3 im Bereich der Kommunikation mit 43% die Beantwortung von Standardanfragen gefolgt vom Newsletter mit 37% und dem Lagebericht mit 35%.

### **Herausforderungen und Risiken**

Trotz der Chancen birgt der Einsatz von KI auch Gefahren. Die größten Bedenken betreffen die Vertraulichkeit und Sensibilität der Informationen. Die Experten sehen die Gefahr, dass Unternehmensdaten von KI zur Generierung von Ergebnissen für Dritte verwendet werden. Weitere Risiken laut Studie sind: Sicherheitsbedenken, Datenschutzprobleme und die potenzielle Haftung für KI-generierte Ergebnisse.

According to the study, this is particularly evident in large and medium-sized publicly traded companies, which see a significant added value here. Following in third place in the area of communication, with 43%, is the response to standard inquiries, followed by newsletters with 37% and management reports with 35%.

### **Challenges and risks**

Despite the opportunities, the use of AI also carries risks. The greatest concerns involve the confidentiality and sensitivity of information. Experts see the danger that company data could be used by AI to generate results for third parties. Other risks according to the study include security concerns, data protection issues, and the potential liability for AI-generated results.



## Biggest risks and challenges of AI

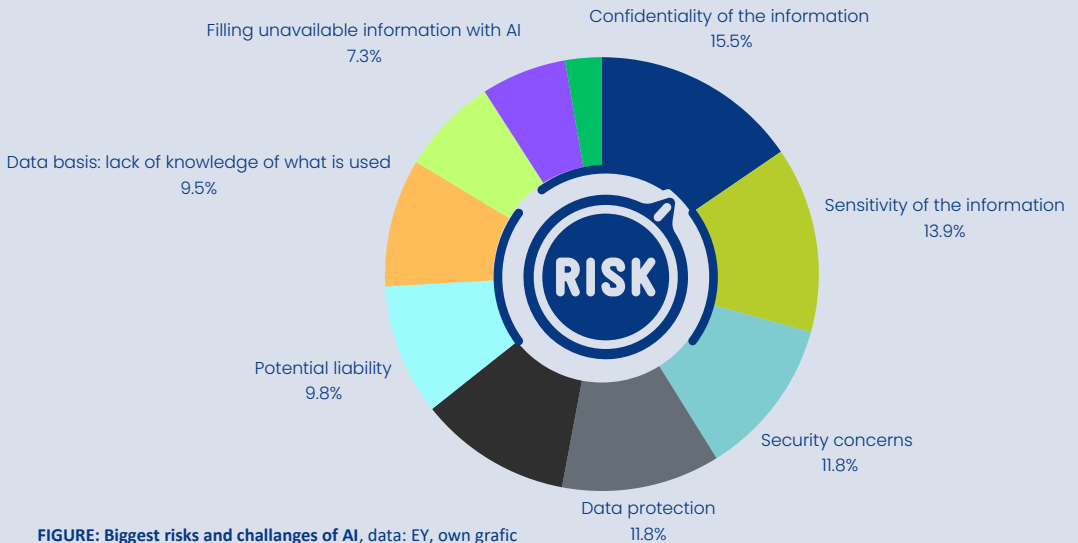


FIGURE: Biggest risks and challenges of AI, data: EY, own graphic

Fehlende unternehmensinterne KI-Richtlinien stellen ein weiteres Problem dar.

### Fazit

Die Studie zeigt, dass KI in der IR-Arbeit erhebliche Potenziale bietet. Sie kann IR-Officer als Co-Pilot unterstützen, die Effizienz steigern und die Finanzkommunikation professionalisieren und automatisieren. Allerdings ist eine sorgfältige Prüfung der KI-Ergebnisse essenziell, um die Corporate Governance und den Kapitalmarkt zu unterstützen. Die Fachkompetenz der IR-Funktion bleibt dabei unerlässlich.

Quelle: [EY](#)

The lack of internal company AI policies is also cited as a further problem.

### Conclusion

The study shows that AI offers significant potential in Investor Relations (IR) work. It can support IR officers as a co-pilot, increase efficiency, and professionalize and automate financial communication. However, careful review of AI-generated results is essential to support corporate governance and the capital market. Thereby the expertise of the IR function remains indispensable.

Source: [EY](#)



## COMPANIES HOLDING ROADSHOW

# 84%

84% OF ALL COMPANIES (GLOBAL)  
HELD A ROADSHOW OF SOME SORT



## AVERAGE NUMBER OF ROADSHOWS

# 6.1

ON AVERAGE (GLOBAL), EACH  
COMPANY ORGANISES 6.1 ROADSHOWS  
EVERY YEAR



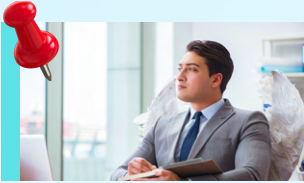
## AVERAGE DAYS ON THE ROAD

# 10.8

COMPANIES ON AVERAGE SPENT 10.8  
DAYS ON THE ROAD (IN-PERSON  
ROADSHOWS)

Source: [Global Roadshow Report 2023](#)

Die meistgelesenen **TRENDS IN IR** Artikel unseres Newsletters in Q3 / 2024  
The most read **TRENDS IN IR** articles in our newsletter in Q3 / 2024



**KI: Was Investoren über die  
Zukunftsbranche wissen müssen**

*institutional-money:* [WEITERLESEN](#)



**AI is not a feature: Top tips  
for streamling IR and  
maximizing impact**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**KI wird für Finanzdienstleister  
zum Governance-Thema**

*Das Investment:* [WEITERLESEN](#)



**Now AI is set to take over  
shareholder proposals**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**Generative KI bei der DZ Bank:  
Strategie-Chefin verrät 5-  
Säulen-Plan**

*Das Investment:* [WEITERLESEN](#)



**Making the most of data  
during investor events**

*IR magazine:* [READ MORE](#)

## SO PLATZIEREN SIE IHRE FINANZ-THEMEN IN TOP-PUBLIKATIONEN

Finanz-PR ist in der IR nach wie vor ein wichtiger Baustein, um seine Zielgruppen zu erreichen. Das gilt sowohl für die Zielgruppe der Retail-Investoren wie auch die der Institutional-Investoren. Eine Publikation in "The Wall Street Journal", "Financial Times", "Bloomberg Businessweek", "Handelsblatt", "Morningstar", "Going Public", "Institutional Investor" oder "Reuters" kann ein Unternehmen auf den Radar wichtiger professioneller Investoren bringen.

Wie gelangt man in diese Finanz-Publikationen? Der „State of the Media Report 2024“ von CISION gibt hierzu interessante Einblicke.

## HOW TO GET YOUR FINANCIAL TOPICS INTO TOP PUBLICATIONS

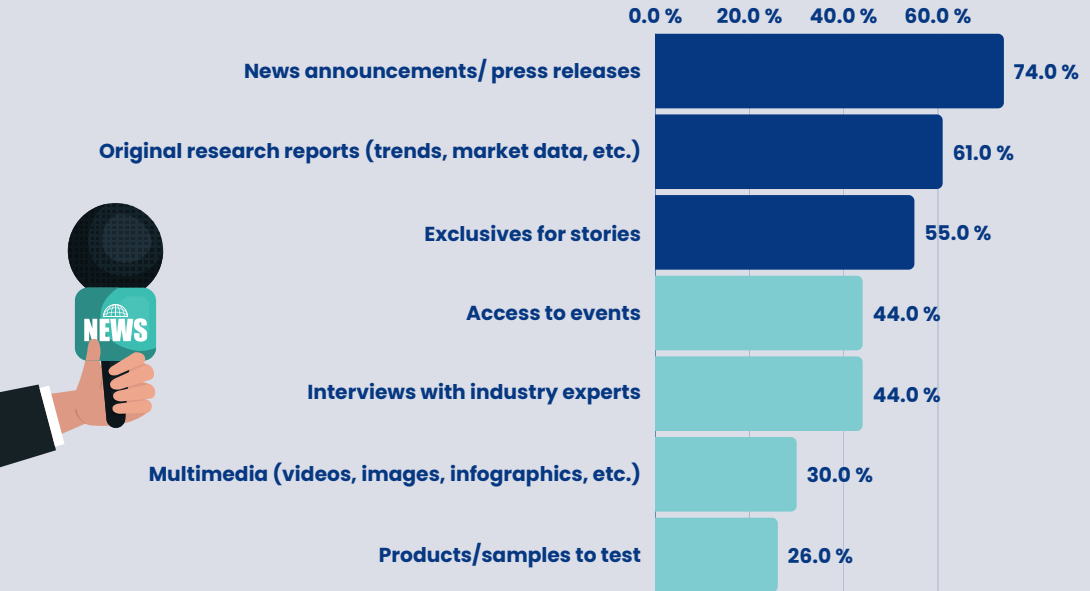
Financial PR remains an essential component of Investor Relations (IR) to reach target audiences. This applies to both retail and institutional investors. A publication in "The Wall Street Journal," "Financial Times," "Bloomberg Businessweek," "Handelsblatt," "Morningstar," "Going Public," "Institutional Investor," or "Reuters" can put a company on the radar of important professional investors.

How can you get into these financial publications? The "State of the Media Report 2024" from CISION provides interesting insights on this.





# WHAT KIND OF CONTENT DO YOU MOST WANT TO RECEIVE FROM PUBLIC RELATIONS PROFESSIONALS?



Quelle/Source: CISION: State of the Media Report 2024, S. 21

So haben Journalisten ein großes Interesse an Pressemeldungen. Fast drei von vier Journalisten wünschen sich, Pressemeldungen von den Unternehmen erhalten zu wollen. Was heißt das für die IR? Dass zunächst eine Beziehung zu den bevorzugten Journalisten aufgebaut worden sein muss, die man anschließend auf die jeweilige Pressemeldung hinweist. Hier empfiehlt sich der Aufbau und die Pflege einer VIP-Journalisten-Liste

Journalists have a strong interest in press releases. Nearly three out of four journalists wish to receive press releases from companies. What does this mean for IR? First, a relationship must be established with the preferred journalists, who can then be notified about the respective press release. It is recommended to create and maintain a VIP journalist list for this purpose.



Ein weiterer Wunsch der Journalisten: Original-Forschungsberichte zu Trends, Marktdaten usw., gefolgt von exklusiven Inhalten für Geschichten. Hier bietet es sich an, Themenvorschläge zu erarbeiten oder erarbeiten zu lassen, die sich an den jeweiligen Bedürfnissen der Journalisten orientieren. Diese Themenvorschläge sollten mit belastbaren Marktdaten, Studien oder auch Forschungsberichten unterlegt sein.

Was stört Journalisten bei der Kommunikation mit (Finanz-) PR-Profis? Ein Aspekt, den die Journalisten immer wieder bemängeln, ist die fehlende Relevanz der Themenvorschläge für ihre Arbeit. So gaben die Journalisten an, dass nur ca. 2% der eingegangenen Themenvorschläge eine größere Relevanz (76%-100%) für ihre Arbeit hätten. 73% der eingegangenen Themenvorschläge haben keine bis fast keine Relevanz (0% - 25%).

Another wish of journalists: original research reports on trends, market data, etc., followed by exclusive content for stories. It is advisable to develop or have developed topic suggestions that align with the specific needs of journalists. These topic proposals should be backed by reliable market data, studies, or research reports.

What bothers journalists about communication with (financial) PR professionals? One aspect that journalists frequently criticize is the lack of relevance in topic proposals for their work. Thus journalists reported that only about 2% of the received topic suggestions had significant relevance (76%-100%) for their work. 73% of the suggestions had little to no relevance (0%-25%).

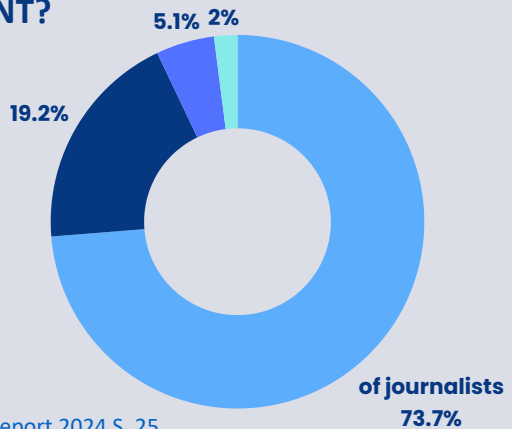


Für die IR-Arbeit bedeutet dies: Je besser der jeweilige Journalist zuvor hinsichtlich seiner Themenwahl analysiert und der Themenvorschlag auf den Journalisten zugeschnitten wurde, desto wahrscheinlicher wird der Themenvorschlag aufgegriffen. So gaben 68% der Journalisten auf die Frage, was Kommunikationsprofis machen können, um die Arbeit der Journalisten zu erleichtern an? „Meine Zielgruppe und das, was für sie relevant ist, verstehen“.

For IR work, this means: the better the journalist previously analyzes their choice of topics and the more the topic proposal is tailored to journalists, the more likely it is that the proposal will be seized. When asked what PR professionals could do to make their work easier, 68% of journalists answered: *“Understand my target group and what is relevant to them.”*

## WHAT PERCENTAGE OF PITCHES RECEIVED DO YOU CONSIDER RELEVANT?

- 0% - 25% of pitches
- 26% - 50% of pitches
- 51% - 75% of pitches
- 76% - 100% of pitches



Quelle/Source: CISION: State of the Media Report 2024 S. 25



Umgekehrt gaben 77% der Journalisten an, dass man ihre Gunst durch Zusammen mit irrelevanten Angeboten verliert. Und 62% der Journalisten sperren einen Kommunikationsprofi, wenn dieser ungenauen oder nicht fundierte Informationen bereitstellt. Auch weit oben auf der Liste, die man beim Einreichen von Themenvorschlägen vermeiden sollte: Themenvorschläge, die wie Marketingbroschüren klingen: 55% der Journalisten sperren Kommunikationsprofis oder setzen sie auf ihre „Nicht anrufen“-Liste, wenn Vorschläge zu werblich gehalten sind.

Eingereichte Themenvorschläge ergänzt man bevorzugt mit Bildmaterial. 72% der Journalisten gaben in der Studie an, bereitgestelltes Bildmaterial verwendet zu haben. Andere Multimedia- oder Datenelemente wie Infografiken (34%) oder Videos (33%) stießen bei den Journalisten auf sehr viel weniger Interesse.

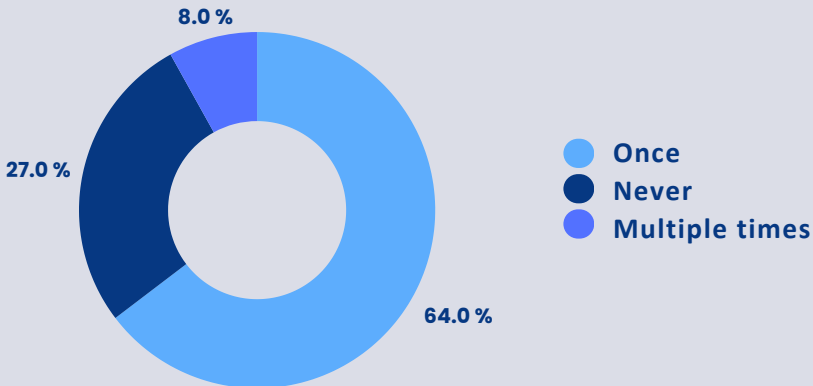
On the other hand, 77% of journalists said that PR professionals lose favor with them, when such professionals spam them with irrelevant offers. Additionally, 62% of journalists will block a PR professional if they provide inaccurate or unfounded information. Also high on the list of what to avoid when submitting topic proposals: proposals that sound like marketing brochures. 55% of journalists block or put PR professionals on their "do not call" list if the proposals are too promotional.

Submitted topic proposals are best accompanied by visual material. 72% of journalists in the study said they used provided images. Other multimedia or data elements like infographics (34%) or videos (33%) were of much less interest to journalists.





## HOW MANY TIMES SHOULD A PR PROFESSIONAL FOLLOW UP WITH YOU AFTER A PITCH?



Hat man einmal den Themenvorschlag an den Journalisten geschickt, wie häufig sollte man dann nachhaken? 27% der Journalisten sind der Meinung, dass gar nicht nachgehakt werden sollte. Die Mehrheit der Journalisten – nämlich 64% - findet es akzeptabel, wenn einmal nachgehakt wird. Nur 8% der Journalisten tolerieren mehrfaches Nachhaken.

Once you have sent the topic proposal to a journalist, how often should you follow up? 27% of journalists believe there should be no follow-up at all. The majority - 64% - find it acceptable to follow up once. Only 8% of journalists tolerate multiple follow-ups.

Quelle / Source: CISION: State of the Media Report 2024 S. 24



## Fazit

Wie kann also das Platzieren von Finanz-Artikeln in der Presse gelingen? Recherchieren Sie die für Sie relevanten Journalisten und ihre Themen. Machen Sie Themenvorschläge, die auf den jeweiligen Journalisten und seine/ihre Zielgruppe zugeschnitten sind. Diese Themenvorschläge sollten untermauert sein mit belastbaren Studien und Zahlenmaterial. Bevorzugt sollten die jeweiligen Quellen direkt mitgeschickt werden.

## Conclusion

So, how can you successfully place financial articles in the press? Research the relevant journalists and their topics. Make topic suggestions that are tailored to the specific journalist and their audience. These proposals should be supported by reliable studies and data. Preferably, the respective sources should be directly sent along with the proposals.



# AWARD WINNING IR AGENCY



## WINNER

BEST INNOVATION IN IR 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST IR PROGRAMME 2023 SMALL CAP

## SHORTLISTED

BEST INNOVATION IN  
SHAREHOLDER  
COMMUNICATIONS

## SHORTLISTEDE

BEST RETAIL IR STRATEGY



Award nominee  

---

Europe 2024

magazine

**DR**  
**DR. REUTER**  
INVESTOR RELATIONS

Contact: Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)

# CHATGPT TRIFFT FINANZ-PR: EINE ERFOLGREICHE ALLIANZ

CHATGPT MEETS FINANCIAL PR: A SUCCESSFUL ALLIANCE



Finanz-PR ist ein bedeutender Bestandteil der Investor Relations. Denn die Präsenz in den Finanzmedien ist ein wichtiger Aspekt, um Retail-Investoren auf die eigene Aktie aufmerksam zu machen. Und ChatGPT? Wo ist da der Link zur Finanz-PR? Dazu nach ein paar erläuternden Worten mehr.

## **Bedeutung von Finanz-PR für Investor Relations**

Wie wichtig ist Finanz-PR für Investor Relations? Eine Studie des CENTER FOR RESEARCH IN FINANCIAL COMMUNICATION – gemeinsam mit “Deutsches Aktieninstitut” und DIRK (Deutscher Investor Relations Verband) aus dem Jahr 2022 ergab,

Financial PR is an essential component of investor relations. Presence in financial media is a key factor in drawing retail investors' attention to their own stock. And ChatGPT? What's the link to financial PR? Let's explain that in a few more words.

## **The Importance of Financial PR for Investor Relations**

How important is financial PR for investor relations? A 2022 study by the CENTER FOR RESEARCH IN FINANCIAL COMMUNICATION, in collaboration with the Deutsches Aktieninstitut and DIRK – German Investor Relations Association, found that financial newspapers



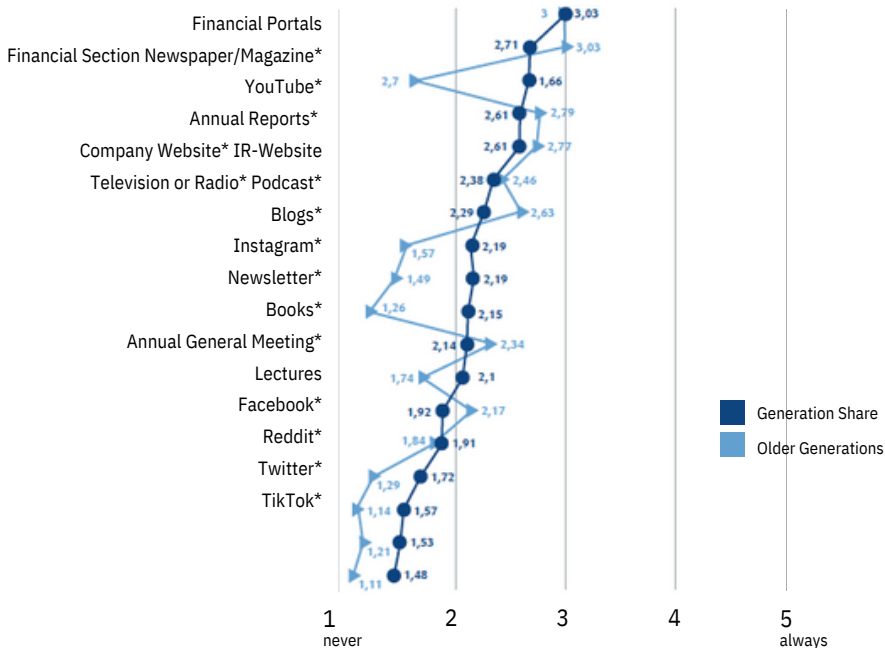
dass Finanzzeitungen und -zeitschriften die zweitwichtigste Informationsquelle für Retail-Investoren darstellt – nach den Finanzportalen. Und das gilt sowohl für die ältere wie auch die jüngere Generation von Privatinvestoren.

Quelle: DIRK S.49

and magazines are the second most important information source for retail investors—following financial portals. This applies to both the older and younger generations of private investors.

Source: DIRK P.49

**HOW OFTEN DO YOU USE THE FOLLOWING CHANNELS TO GET INFORMATION ABOUT THE CAPITAL MARKET?**  $n_{jung} = 705, n_{alt} = 951; * p < .05$



Quelle: CENTER FOR RESEARCH IN FINANCIAL COMMUNICATION – Deutsches Aktieninstitut – DIRK: Kapitalmarkt-kommunikation für die neue „Generation Aktie“, 2022, S. 49



## WIE KOMMT MAN IN DIE FINANZPRESSE?

Wie kann nun der Weg in die Finanzzeitungen und -zeitschriften gelingen? Der jüngste „2024 State of the Media Report“ von CISION gibt interessante Einblicke. Der Report zeigt, dass die Chancen deutlich steigen, wenn man Journalisten datenbasierte Geschichten als Themenvorschlag anbietet. Daten – diese nehmen laut CISION\*\* -Report einen wichtigen Stellenwert bei der Ausarbeitung von Themenvorschlägen an. So wollen sich 56% der Journalisten bei der Entwicklung ihrer redaktionellen Strategie auf dieselbe Anzahl an Daten konzentrieren wie im Jahr zuvor. Jedoch: 25% der Journalisten wollen sich auf etwas mehr Daten und 12% auf viel mehr Daten stützen. Nur 4% wollen sich auf weniger bzw. 2% auf sehr viel weniger Daten stützen.

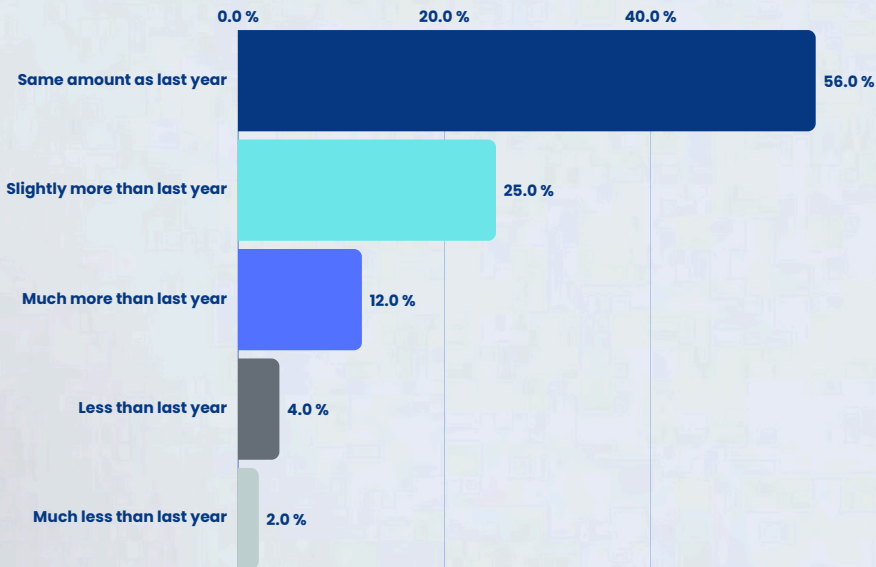
Quelle: CISION S. 14

## HOW DOES ONE ENTER THE FINANCIAL PRESS?

So, how can one break into financial newspapers and magazines? The recent "2024 State of the Media Report" by CISION offers interesting insights. The report shows that the chances significantly increase if journalists are presented with data-driven stories as topic suggestions. According to the CISION report, data plays a crucial role in developing story ideas. For example, 56% of journalists want to focus on the same amount of data as the previous year when shaping their editorial strategies. However, 25% of journalists want to rely on slightly more data, and 12% on significantly more data. Only 4% want to use less, and 2% much less data.

Source: CISION p. 14

Compared to last year, how much are you relying on data (views, engagement, demographic data, etc.) to shape your editorial strategy?



Source: CISION: 2024 State of the Media Report, p. 14

### Was heißt das für Investor Relations?

Wenn man als IRO versteht, welche Themen gerade wichtig sind, kann man Journalisten passende datenbasierte Geschichten anbieten. Das Anbieten von fundierten Daten in Kombination mit angesagten Kapitalmarktthemen verbessert laut CISION die Aussichten, dass die Artikel veröffentlicht werden.

### What Does This Mean for Investor Relations?

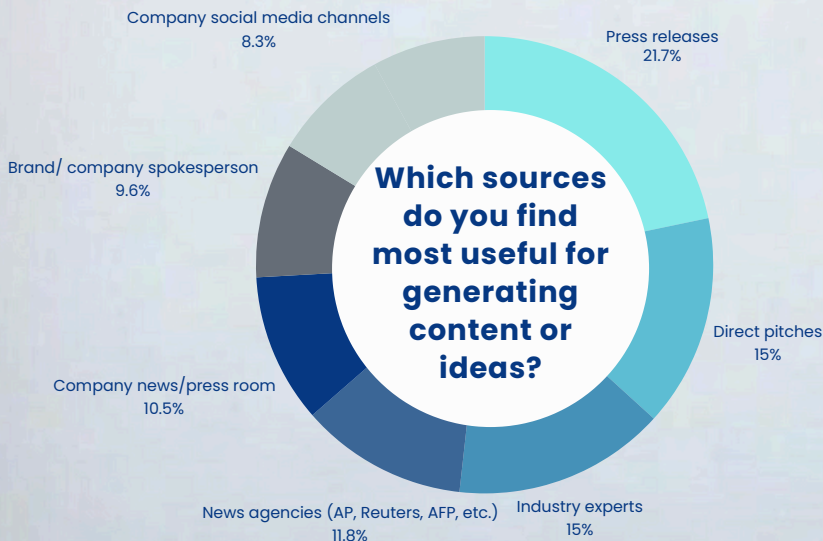
As an IRO, if one understands which topics are currently important, one can offer journalists relevant data-driven stories. According to CISION, offering solid data in combination with trending capital market topics improves the chances that the articles will be published.

## Wie findet man angesagte Kapitalmarktthemen?

Hier kommt nun ChatGPT endlich ins Spiel: Mit ein wenig Übung entlockt man ChatGPT wertvolle Informationen dazu, welche Trend-Themen bei den Finanz-Journalisten derzeit angesagt sind. Denn die KI kann etwas, was IROs nur mit viel Zeitaufwand realisieren kann: Auswertung von vielen oder alternativ ausgewählten Webseiten in Sekunden. Übrigens: Laut CISION erachten 47% der Journalisten direkte Themenvorschläge als besonders nützlich. Nur Pressemitteilungen liegen mit 68% in der Beliebtheitskala vor den Themenvorschlägen:

## How to Find Trending Capital Market Topics?

Here's where ChatGPT finally comes into play: with a little practice, you can extract valuable information from ChatGPT about which trending topics are currently popular with financial journalists. The AI can do something that IROs can only achieve with significant time and effort: analyzing multiple or, alternatively, selected websites in seconds. Incidentally, according to CISION, 47% of journalists find direct topic suggestions particularly useful. Only press releases rank higher in popularity at 68%:



Source: CISION: 2024 State of the Media Report, p. 22





### **Daten, Daten, Daten?**

Und die notwendigen Daten, welche die Finanz-Journalisten gern zur Story hätten? Soweit nicht Inhouse verfügbar, ist auch hier die KI hilfreich, nach Datenquellen zu suchen. Genau, wie auch nach passenden Finanz-Journalisten zum ausgearbeiteten Themenvorschlag für die Finanz-Journalisten zu schauen.

Die Ergebnisse aus ChatGPT sind sicherlich mit einer gesunden Portion Skepsis zu bewerten. Es werden auch immer wieder Ergebnisse angezeigt, die einer Überprüfung nicht standhalten. Dennoch: insgesamt ist ChatGPT ein ausgesprochen hilfreiches Werkzeug, um die richtigen Themen für Themenvorschläge zu identifizieren, geeignetes Datenmaterial aufzuspüren und Journalisten über ChatGPT zu finden, die an diesen Themen interessiert sind.

### **Data, Data, Data?**

And what about the necessary data that financial journalists would like for the story? If not available in-house, AI can be useful in finding data sources. Similarly, it can help identify suitable financial journalists for the developed topic suggestions.

The results from ChatGPT should be viewed with a healthy dose of skepticism, as results may sometimes fail to hold up to scrutiny. Nevertheless, ChatGPT is an incredibly helpful tool overall for identifying the right topics for story suggestions, uncovering relevant data, and finding journalists interested in these topics.



## TOPIC SUGGESTIONS IRRELEVANT

# 73%

73% OF TOPIC SUGGESTIONS  
SUBMITTED BY COMMUNICATION  
EXPERTS ARE CONSIDERED IRRELEVANT  
BY JOURNALISTS



## WINNING THE FAVOUR OF JOURNALISTS

# 68%

68% OF JOURNALISTS WOULD LIKE  
COMMUNICATIONS PROFESSIONALS TO  
BETTER UNDERSTAND THEIR TARGET  
GROUP AND WHAT IS RELEVANT TO  
THEM



## LOSING THE FAVOUR OF JOURNALISTS

# 77%

77% OF JOURNALISTS WOULD BLOCK  
COMMUNICATION PROFESSIONALS IF  
THEY SPAM THEM WITH IRRELEVANT  
OFFERS

Source: Global Roadshow Report 2023

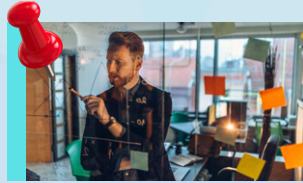
Die meistgelesenen **FINANZ-PR** Artikel unseres Newsletters in Q3 / 2024  
The most read **FINANCE PR** articles in our newsletter in Q3 / 2024



**Journalisten nutzen KI eher moderat**

*PR Journal:* [WEITERLESEN](#)

---



**How To Get Featured In Forbes: Top Proven Strategies**

*Monarch:* [READ MORE](#)

---



**Nutzung von KI in der PR: Texten ja, Krisen managen nein**

*PR Journal:* [WEITERLESEN](#)

---



**How Do You Get Your Business Featured on the News?**

*Featured:* [READ MORE](#)

---



**22 Finanz- und Wirtschaftsmagazine**

*Cision:* [WEITERLESEN](#)

---



**How to Get Your Business on the News**

*BadenBower:* [READ MORE](#)

---



# ESG



## INTEGRATION VON ESG IN INSTITUTIONELLE INVESTORENPROZESSE

ESG-Aspekte werden zunehmend in die Prozesse institutioneller Investoren integriert. So die Kernaussage des [Global ESG Survey von BNP Paribas!](#) Und: Investoren greifen dabei immer öfter auf das ESG-Know-how von Partnern und Dienstleistern zurück.

### Integration unterschiedlicher ESG-Ansätze

Die häufigsten ESG-Ansätze sind laut Studie „ESG-Integration“ (70%) und „Negativ-Screening“ (54%). Jedoch: Die Bedeutung dieser ESG-Ausrichtungen nimmt ab.

## INTEGRATION OF ESG INTO INSTITUTIONAL INVESTOR PROCESSES

ESG aspects are increasingly being integrated into the processes of institutional investors. This is the core message of the [Global ESG Survey by BNP Paribas!](#) Moreover, investors are increasingly relying on the ESG expertise of partners and service providers.

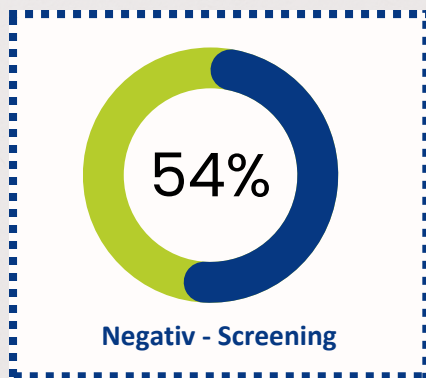
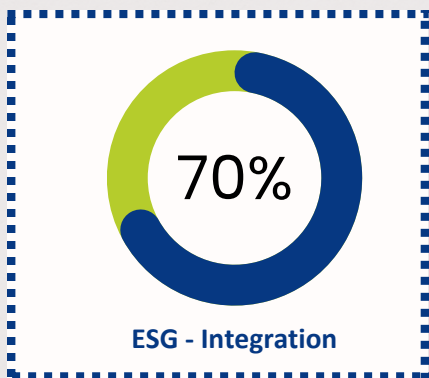
### Integration of Different ESG Approaches

According to the study, the most common ESG approaches are “ESG Integration” (70%) and “Negative Screening” (54%).



Ansätze wie „Thematisches Investment“, „Active Ownership“ und „Impact Investing“ gewinnen hingegen an Relevanz.

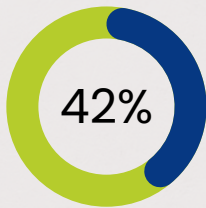
However, the importance of these ESG orientations is declining. On the other hand, approaches such as “Thematic Investment,” “Active Ownership,” and “Impact Investing” are gaining in relevance.



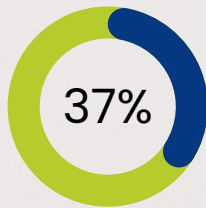
Interessanterweise nutzen über die Hälfte der Investoren ESG-Daten und -Expertise in ihrem Portfoliomanagement: 42% integrieren ESG in ihr Risikomanagement und 37% in ihre Compliance-Prozesse. Besonders fortschrittlich sind hierbei Investoren im asiatisch-pazifischen Raum, während Nordamerika noch etwas hinterherhinkt. Und: 35% der institutionellen Investoren berücksichtigen ESG-Anforderungen bei der strategischen Asset Allocation, 31% in den Reporting-Prozessen.

Interestingly, over half of the investors use ESG data and expertise in their portfolio management: 42% integrate ESG into their risk management and 37% into their compliance processes. Investors in the Asia-Pacific region are particularly advanced in this regard, while North America is still somewhat lagging. Additionally, 35% of institutional investors consider ESG requirements in their strategic asset allocation, and 31% consider ESG requirements in their reporting processes.

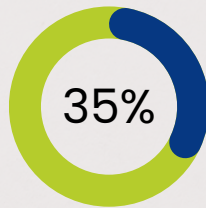




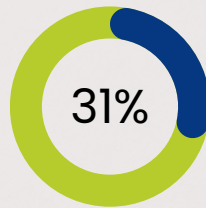
ESG integrated into risk management



ESG integrated into compliance processes



ESG integrated into the strategic asset allocation



ESG integrated in reporting processes

Source: [ESG Global Survey 2023](#)

### ESG-Experten sind von institutionellen Investoren gefragt

Etwa 25% der institutionellen Investoren nutzt Bankpartner für ESG-Richtlinien und Berichterstattung. Weitere 22% ziehen dies in Betracht, besonders zur Erfüllung aufsichtsrechtlicher Berichterstattung. Auch bei der Entwicklung von ESG-Produkten, der Beschaffung und Nutzung von ESG-Daten sowie der Überwachung von ESG-Anlagerichtlinien wird externe Unterstützung gesucht.

Warum greifen institutionelle Investoren nicht verstärkt auf Inhouse-Lösungen zurück? Laut Studie verfügen nur etwa die Hälfte der Investoren nach eigener Einschätzung über die notwendigen ESG-Kenntnisse und -Daten.

### Demand for ESG Experts by Institutional Investors

About 25% of institutional investors use bank partners for ESG policies and reporting. Another 22% consider this especially to meet regulatory reporting requirements. External support is also sought for the development of ESG products, the procurement and use of ESG data, and the monitoring of ESG investment guidelines.







Und nach welchen Kriterien werden diese Experten ausgewählt? Institutionelle Investoren legen bei der Auswahl ihrer Partner den größten Wert auf die Transparenz der Datenmethodik (50%), gefolgt von der ESG-Reputation der Partner (41%). In Nordamerika wird besonders auf transparente Datenmethodik Wert gelegt, während im asiatisch-pazifischen Raum die Marke des Partners entscheidender ist.

Why don't institutional investors increasingly rely on in-house solutions? According to the study and investors' own assessment, only about half of the investors have the necessary ESG knowledge and data.

And what criteria are used to select these experts? Institutional investors place the greatest value on the transparency of data methodology (50%) for the selection of their partners, followed by the latter's ESG reputation (41%). In North America, particular emphasis is placed on transparent data methodology, while in the Asia-Pacific region, the brand of the partner is more crucial.

## Fazit

Die Umfrageergebnisse verdeutlichen, dass ESG-Anforderungen immer umfassender in die Aktivitäten institutioneller Investoren einfließen und zu einem integralen Bestandteil der Investment-Branche geworden sind. Dennoch ist der Integrationsprozess noch nicht abgeschlossen und verläuft in vielen Fällen schrittweise und isoliert. Besonders in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum ist ESG zu einem Grundpfeiler der Arbeitsweise institutioneller Investoren geworden, während Nordamerika noch Nachholbedarf hat.

Quelle: [dpm](#)

## Conclusion

The survey results make clear that ESG requirements are being incorporated into the activities of institutional investors ever more comprehensively and have become an integral part of the investment industry. Nevertheless, the integration process is not yet complete and, in many cases, proceeds gradually and in isolation. Particularly in Europe and the Asia-Pacific region, ESG has become a cornerstone of the way institutional investors operate, while in North America there is yet a backlog considering this.

Source: [dpm](#)





# OUR IR-SERVICES



Contact: Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)

## ESG-INVESTOR TARGETING: ERNEUTE ZUFLÜSSE BEI NACHHALTIGEN FONDS

Der Hype um ESG schien in den vergangenen Monaten einen kräftigen Dämpfer erhalten zu haben. Gerade in den USA wurde das Thema sehr zurückhaltend behandelt. Doch nun erlebten nachhaltige Fonds laut Morningstar im zweiten Quartal 2024 einen deutlichen Zufluss an Neugeld. Nach Abflüssen von 2,9 Milliarden US-Dollar im ersten Quartal, zogen u.a. nachhaltige aktive Fonds und ETFs im zweiten Quartal Nettomittelzuflüsse von 4,3 Milliarden US-Dollar an.

## ESG INVESTOR TARGETING: RENEWED INFLOWS INTO SUSTAINABLE FUNDS

The hype around ESG seemed to have taken a significant hit in recent months. Particularly in the USA, the topic was approached with considerable caution. However, according to Morningstar, sustainable funds experienced a notable inflow of new money in the second quarter of 2024. After outflows of \$2.9 billion in the first quarter, sustainable active funds and ETFs, among others, attracted net inflows of \$4.3 billion in the second quarter.

# 4,3B. US\$

Net cash inflows in the second quarter of 2024





## Europe Leads in ESG Fund Inflows

The inflow was especially strong in Europe: \$8.4 billion was invested in ESG funds in the first quarter, and \$11.8 billion in the second quarter. This contrasts with the USA, where \$4.7 billion was withdrawn in the second quarter and even \$8.8 billion in the first quarter. Japan also recorded outflows, while the rest of Asia saw inflows. Overall, the assets of sustainable funds worldwide increased to \$3 trillion by the end of June 2024, mainly due to rising stock prices.

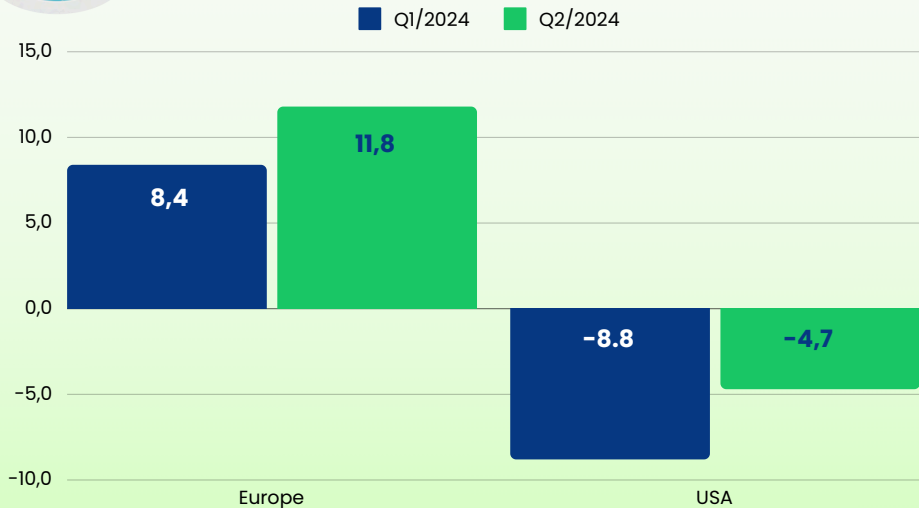
### Europa an der Spitze der Zuflüsse in ESG-Fonds

Besonders in Europa war der Zufluss stark: Im ersten Quartal wurden 8,4 Milliarden US-Dollar und im zweiten Quartal 11,8 Milliarden US-Dollar in ESG-Fonds investiert. Dies steht im Gegensatz zu den USA, wo im zweiten Quartal 4,7 Milliarden US-Dollar und im ersten Quartal sogar 8,8 Milliarden US-Dollar abgezogen wurden. Japan verzeichnete ebenfalls Abflüsse, während der Rest Asiens Zuflüsse sah. Insgesamt stieg das Vermögen nachhaltiger Fonds weltweit bis Ende Juni 2024 auf drei Billionen US-Dollar, was hauptsächlich den steigenden Aktienkursen zuzuschreiben ist.





## INFLOWS AND OUTFLOWS N ESG FUNDS



### Jedoch: Fondriesen fahren Neuaufgaben von ESG-Fonds zurück

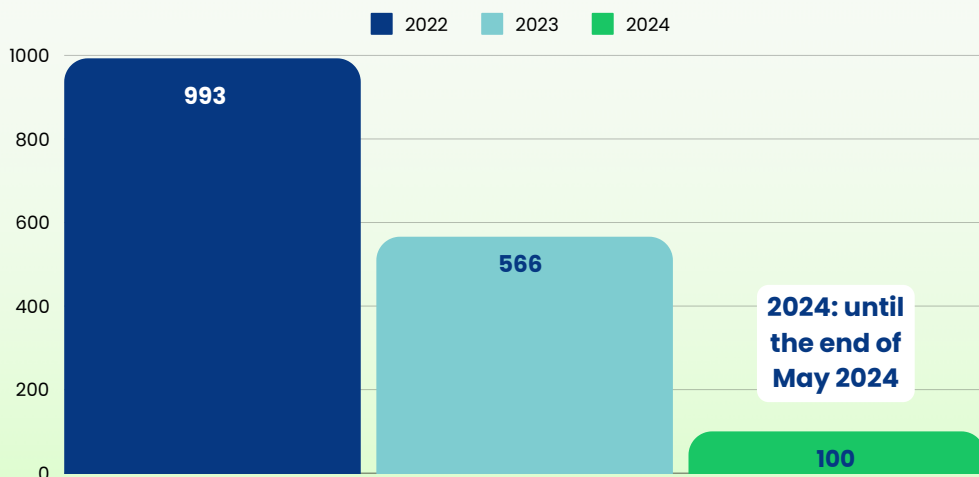
Trotz der jüngsten Zuflüsse haben große Fondsanbieter die Einführung neuer ESG-Fonds erheblich reduziert. Blackrock, DWS, Invesco und UBS gehörten zu denen, die die Zahl neuer ESG-Fonds reduziert haben. Bis Ende Mai 2024 wurden weltweit etwas mehr als 100 neue ESG-Fonds aufgelegt, was weit unter dem Niveau der Vorjahre liegt. 2023 wurden noch 566 und 2022 sogar 993 ESG-Fonds eingeführt. Im Mai 2024 wurden nur 16 neue Fonds aufgelegt, die niedrigste monatliche Zahl seit Anfang 2020.

### However: Fund Giants Reduce Launches of New ESG Funds

Despite the recent inflows, major fund providers have significantly reduced the launch of new ESG funds. Blackrock, DWS, Invesco, and UBS were among those that reduced the number of new ESG funds. By the end of May 2024, just over 100 new ESG funds had been launched globally, far below the levels of previous years. In 2023, yet 566 ESG funds were launched, and even 993 in 2022. In May 2024, only 16 new funds were launched, the lowest monthly number since early 2020.



## DEVELOPMENT OF NEW ESG FUND LAUNCHES WORLDWIDE



Im Gegensatz dazu haben konventionelle Fonds eine hohe Zahl an Neugründungen. Bis Ende Mai 2024 wurden 2.576 neue konventionelle Fonds aufgelegt, was etwa 40 Prozent der Gesamtzahl für 2023 entspricht. Diese Fonds zogen bis Ende Mai 158 Milliarden US-Dollar an, im Vergleich zu 183 Milliarden US-Dollar im gesamten Vorjahr. Neu aufgelegte nachhaltige Fonds brachten dagegen nur 6,8 Milliarden US-Dollar ein, verglichen mit 37,2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2023.

In contrast, conventional funds have seen a high number of new launches. By the end of May 2024, 2,576 new conventional funds had been launched, representing about 40 percent of the total for 2023. These funds attracted \$158 billion by the end of May, compared to \$183 billion for the entire previous year. In contrast, newly launched sustainable funds brought in only \$6.8 billion, compared to \$37.2 billion in 2023. Fund providers view the reduction in new ESG funds as a sign of market maturity. After several years of buildup, there are fewer gaps in the offerings, explains Christoph Zschätzsch of DWS. This development is seen as a normalization.



Fondsanbieter sehen die Reduzierung neuer ESG-Fonds als Zeichen für die Reifung des Marktes. Nach mehreren Jahren des Aufbaus gibt es weniger Lücken im Angebot, erklärt Christoph Zschätzsch von der DWS. Diese Entwicklung wird als Normalisierung betrachtet.

### **Bedeutung für Investor Targeting & ESG**

Auch wenn die Entwicklung der nachhaltigen Aktienfonds insg. einen Dämpfer erhalten hat und der Markt sich bereinigt, so stellen nachhaltige Aktienfonds dennoch einen wichtigen Baustein beim Investor Targeting dar. Es lohnt sich im Rahmen eines Investor Targetings von ESG-Investoren die relevante ESG-Fonds zu identifizieren, Schwerpunkte der Fonds zu analysieren und die Informationsbedürfnisse der ESG-Fondsmanager zu erarbeiten und die Fondsmanager gezielt anzusprechen. Bspw. im Rahmen einer ESG-Roadshow oder spezifischen ESG-Konferenzen.



### **Implications for Investor Targeting & ESG**

Although the development of sustainable equity funds overall received a setback and the market is clearing up, sustainable equity funds still represent an important component in investor targeting. In the context of ESG investor targeting, it is worthwhile to identify relevant ESG funds, analyze the focus areas of these funds, and work out the informational needs of ESG fund managers and address the fund managers specifically. This can be implemented, for example, in the context of a ESG roadshow or specific ESG conferences.

## ESG INVESTMENTS



# \$30.3 trillion

IS INVESTED GLOBALLY IN SUSTAINABLE  
INVESTING ASSETS



## PROPORTION OF GLOBAL SUSTAINABLE INVESTING ASSETS: EUROPE

# 46%

EUROPE CONTINUE TO REPRESENT THE  
MAJORITY OF SUSTAINABLE INVESTING  
ASSETS (46%, UNITED STATES 28%)



## GROWTH

# 20%

“SUSTAINABLE INVESTMENT ACROSS  
EUROPE, CANADA, JAPAN, AUSTRALIA  
AND NEW ZEALAND HAS REACHED  
USD21.9 TRILLION IN ASSETS UNDER  
MANAGEMENT (AUM), HAVING GROWN  
BY 20% IN THE LAST TWO YEARS.”

Source: GLOBAL SUSTAINABLE INVESTMENT REVIEW 2022, pages 5 & 12



## ORGANIZATIONAL IMPLEMENTATION OF ESG REPORTING OBLIGATIONS

### ORGANISATORISCHE UMSETZUNG DER ESG-REPORTING-PFLICHTEN

Die Entwicklungen im Bereich ESG sind für viele Unternehmen herausfordernd. Denn die ESG-Reporting-Pflichten werden aufgrund der CSRD\* für viele Unternehmen künftig umfangreicher oder sie werden erstmalig berichtspflichtig. Für viele Unternehmen ergeben sich daraus hohe zusätzliche Belastungen. Grund genug für den **DIRK – mit Unterstützung von Deloitte** - sich die organisatorische Umsetzung zur Erfüllung dieser aktuellen bzw. künftigen Pflichten anzusehen.

\* CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive – strebt die Einführung europäischer Standards für die Nachhaltigkeitsberichte von Unternehmen vor.

The developments in the area of ESG are challenging for many companies. Due to the CSRD\*, ESG reporting obligations will become more extensive for many companies, or they will be required to report for the first time. This results in significant additional burdens for many companies. This is reason enough for **DIRK – with the support of Deloitte** – to take a closer look at the organizational implementation required to meet these current or future obligations.

\* CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive - aims to introduce European standards for companies' sustainability reports.



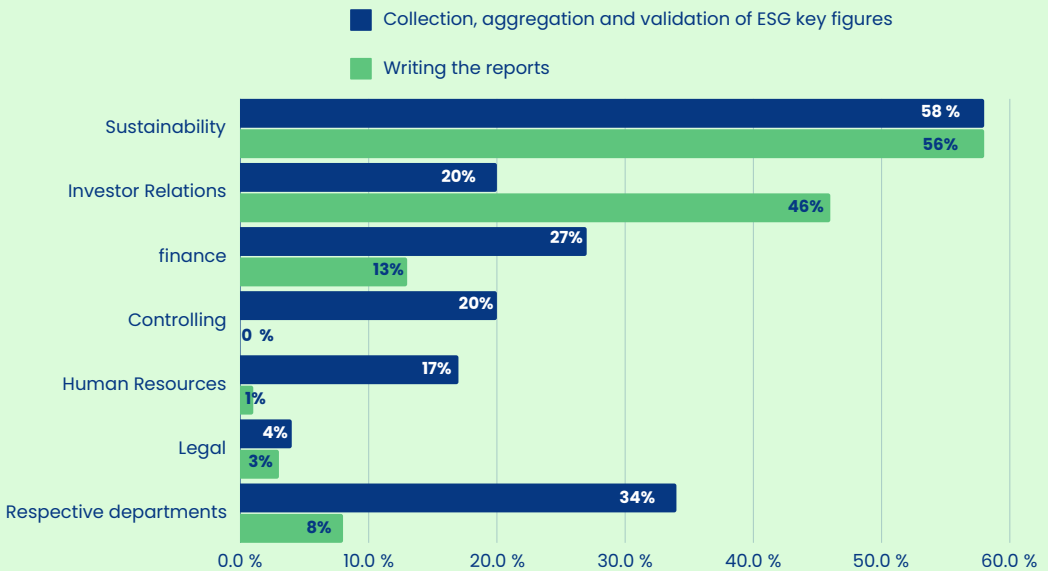
## Zuständigkeiten

Zunächst einmal stellt sich die Frage, wo in den Unternehmen die neuen Verpflichtungen aufgehängt werden. Welche Abteilung ist in den Unternehmen bspw. zuständig für Erhebung, Aggregation und Validierung von ESG-Kennzahlen? Und welche Abteilung ist für das Verfassen der Berichte zuständig?

## Responsibilities

The first question is where in the company these new obligations should be anchored. Which department, for example, is responsible for the collection, aggregation, and validation of ESG metrics? And which department is responsible for drafting the reports?

## RESPONSIBILITY FOR NON-FINANCIAL REPORTING





In den meisten Unternehmen fällt diese Verpflichtung in die Organisationseinheit „Nachhaltigkeit“ und zwar sowohl für das Zusammentragen der ESG-Kennzahlen (58%) wie auch für das Verfassen der Berichte (56%). Überraschend hoch mit 46% ist die Verantwortung der IR zum Verfassen der Berichte. Die Macher der Studie sehen hierin einen Beleg, dass ESG von einer Reihe von Unternehmen als Kapitalmarktthema gesehen wird. Interessant ist, dass der Bereich Unternehmenskommunikation laut Studie kaum an der Erstellung der Berichte mitwirkt.

In most companies, this obligation falls under the “Sustainability” unit, both for the collection of ESG metrics (58%) and for the drafting of the reports (56%). Surprisingly, Investor Relations (IR) is responsible for drafting the reports in 46% of cases. The authors of the study see this as evidence that a number of companies view ESG as a capital market issue. Interestingly, according to the study, the Corporate Communications department is barely involved in the preparation of the reports.

## Personalbedarf

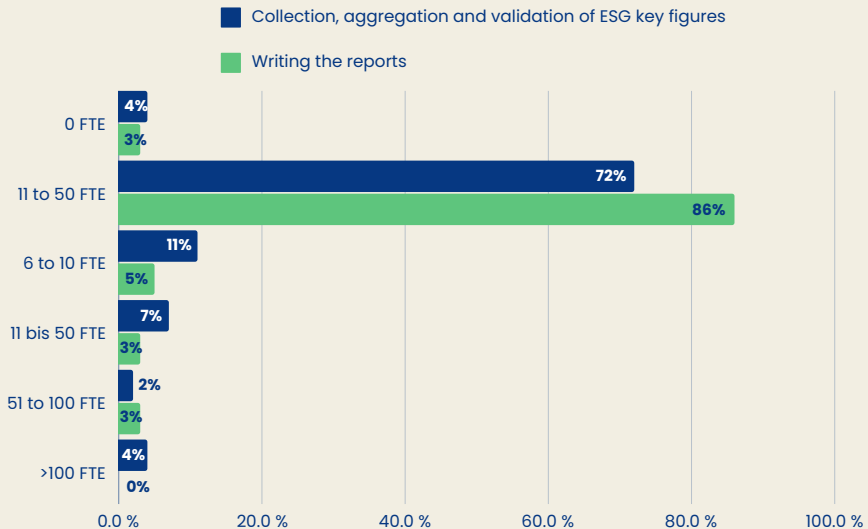
Wie viele Personen werden benötigt für die Erhebung, Aggregation und Validierung der ESG-Kennzahlen? Wie viele Personen sind für das Verfassen der Berichte notwendig? Hier kommt die Studie zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen:

## Personnel Requirements

How many people are needed for the collection, aggregation, and validation of ESG metrics? How many people are necessary for drafting the reports? The study arrives at very different results on this matter:



## PERSONNEL REQUIREMENTS FOR ESG REPORTING TO DATE; IN FULL-TIME EQUIVALENTS







## Herausforderungen durch die CSRD

Was sind die größten

Herausforderungen durch die CSRD?

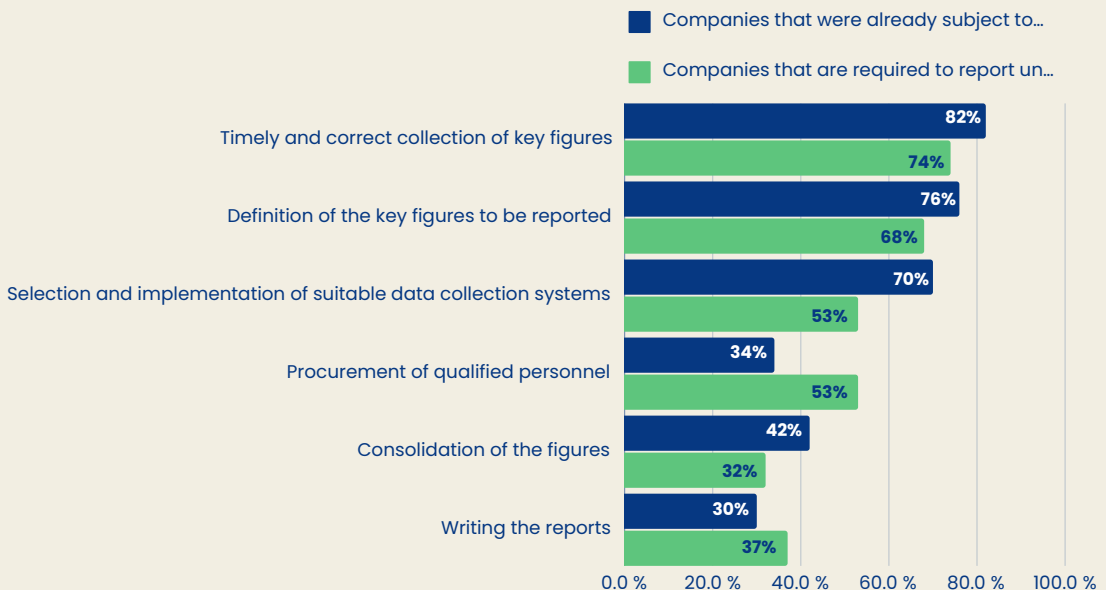
Der Großteil der bereits in berichtspflichtigen Unternehmen – nämlich 82% - sehen die fristgerechte und korrekte Erhebung der Kennzahlen als größte Hürde.

Ebenfalls schwierig: Die Definition der zu berichtenden Kennzahlen. 76% der Unternehmen erachten dies als herausfordernd.

## Challenges posed by the CSRD

What are the biggest challenges posed by the CSRD? The majority of already reporting companies - namely 82% - consider the timely and accurate collection of metrics to be the biggest hurdle. Another difficulty: defining the metrics to be reported, which 76% of companies regard as challenging.

## WHAT ARE THE BIGGEST CHALLENGES POSED BY THE CSRD?



Interessant ist, dass Unternehmen, die bereits berichtspflichtig waren, die Herausforderungen durch die CSRD fast durchweg als höher einstufen als jene, die noch berichtspflichtig werden. Auch hier ist zu vermuten, dass die Unternehmen, welche durch die CSRD berichtspflichtig werden, die Anforderungen deutlich unterschätzen.

Interestingly, companies that were already subject to reporting obligations rate the challenges posed by the CSRD almost universally higher than those that have yet to become subject to reporting. Here also, one can suspect that companies that will be required to report due to the CSRD are underestimating the requirements significantly.



## Folgen für die ESG-Verantwortlichen

Die Studie des DIRKs sowie Deloitte's macht deutlich, dass die Umsetzung der neuen ESG-Berichtspflichten ausgesprochen herausfordernd ist und meist mehr Manpower benötigt als zunächst angenommen. Es empfiehlt sich daher – falls nicht schon geschehen – frühzeitig mit der Umsetzung zu beginnen.

## Implications for ESG Officers

The study by DIRK and Deloitte makes it clear that the implementation of the new ESG reporting obligations is decidedly challenging and usually requires more manpower than initially assumed. Therefore, it is advisable - if not already done - to begin implementation early.





Die meistgelesenen **ESG-Artikel** unseres Newsletters in Q3 / 2024  
The most read **ESG articles** in our newsletter in Q3 / 2024



**Große Asset Manager fahren Neuaufgaben von ESG-Fonds stark zurück**

*Institutional Money:* [WEITERLESEN](#)



**Staying green and true: How IR can navigate the FCA's new anti-greenwashing rule**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**Blackrock stützt weniger Aktionärsanträge zu Klima und sozialen Themen**

*Fondsprofessionell:* [WEITERLESEN](#)



**Sustainability and exchange listing standards: So happy together**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



**Dax-Manager: Wie ESG-Kriterien Topgehälter neu definieren**

*Das Investment:* [WEITERLESEN](#)



**Sustainability and IR in emerging markets**

*IR magazine:* [READ MORE](#)



# HOW CAN SMALLCAP SUCCEED

WITH INVESTOR RELATIONS?



Contact: Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)

**DR-REUTER CONSULTING AGENCY FOR INVESTOR RELATIONS**

# UPCOMING IR EVENTS



DR. REUTER RECOMMENDS



OCTOBER 1-2 ONLINE  
NIRI  
NIRI 2024 AI Summit



OCTOBER 16 MONTREAL  
CIRI  
Seasoned IRO Dinner



NOVEMBER 5 ONLINE  
IR SOCIETY  
IR Webinar: Digital  
and AI Trends for IR  
in 2025



NOVEMBER 7 NEW YORK  
IR MAGAZINE  
Corporate Governance  
Forum



NOVEMBER 7-8 ONLINE  
DIRK  
ESRS-Intensivseminar



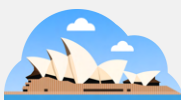
NOVEMBER 12-13 ONLINE  
NIRI  
Capital Markets  
Essentials - November  
2024



NOVEMBER 19 LONDON  
IR MAGAZINE  
ESG Integration Forum  
Europe



NOVEMBER 26 LONDON  
IR SOCIETY  
Best Practice  
Awards 2024



NOVEMBER 27 SYDNEY  
AIRA  
2024 Australasian  
IR Forum



DECEMBER 10-11  
FRANKFURT  
DIRK  
Kompaktkurs  
Investor Relations

# OUR IR-SERVICES



Contact: Dr. Eva Reuter, [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)



The logo consists of the letters 'DR' in a stylized font. The 'D' is dark blue and the 'R' is light green.

**DR. REUTER**  
INVESTOR RELATIONS

### **Office Frankfurt**

Friedrich Ebert Anlage 35-37

Tower 185

60327 Frankfurt

+49 (0) 69 1532 5857

Dr. Eva Reuter, CEO

[e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu)