

HEIDRICK & STRUGGLES



Investor Relations Report 2019

Ergebnisse einer Befragung von IR-Professionals

Financial Services Practice

Investor Relations nimmt eine immer wichtigere Rolle innerhalb des Unternehmens wahr, mit großer Relevanz für CEO und CFO. IR-Chefs besitzen durchaus das Potenzial zum Finanzvorstand aufzurücken, sofern sie sich weiterbilden und persönlich entwickeln.

Andreas Jäger, Partner Heidrick & Struggles

INHALT

Einleitung	Seite 3
Ergebnisse	Seite 4
• Hoher Anteil weiblicher IR-Professionals	Seite 4
• Woher die IR-Profis kommen	Seite 4
• Zertifizierungen	Seite 5
• Verweildauer	Seite 5
• Berichtslinien	Seite 5
• Verantwortlichkeiten	Seite 6
• Personalverantwortung	Seite 7
• Budgetverantwortung	Seite 7
• Karriereerwartungen	Seite 8
• Change of Control	Seite 8
• Vergütung	Seite 9
• Zusatzleistungen	Seite 10
Zusammenfassung	Seite 10
Autor	Seite 11
Heidrick & Struggles	Seite 12

Investor Relations Report 2019

EINLEITUNG

Die Studie „Investor Relations Report 2019“ von Heidrick & Struggles entstand in Zusammenarbeit mit dem IR Club und basiert auf einer gemeinsamen Online Befragung, an der im Zeitraum vom 19. Dezember 2018 bis zum 16. Januar 2019 insgesamt 121 Investor Relations (IR)-Professionals teilgenommen haben.

Der größere Teil der Teilnehmer unserer Befragung ist in IR-Leitungsfunktionen tätig. 43 Prozent bekleiden die Position eines Senior Executive, Vice President oder Head of Investor Relations. Weitere 18 Prozent führen den Titel Director oder Senior Director. Rund ein Viertel unserer Befragten sind im Range eines Managers oder Referenten tätig (12 Prozent in anderen Positionen).

Knapp 80 Prozent der Teilnehmer sind zwischen 35 und 55 Jahre alt. Nur sehr wenige „junge“ (unter 30 Jahre) als auch „alte“ (über 55 Jahre) IR-Professionals haben an der Befragung teilgenommen. Die Altersstruktur unserer Befragung spiegelt weitgehend die Realität in den IR-Abteilungen wider.

Unsere Studienteilnehmer sind in Unternehmen beschäftigt, die gut die deutsche Wirtschaft abbilden. Der größte Teil (49 Prozent) arbeitet in Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von 500 Millionen bis fünf Milliarden Euro. Hinzu kommen 22 Prozent aus Unternehmen mit 100 bis 500 Millionen Euro Marktkapitali-

sierung (small caps) und 16 Prozent aus Unternehmen mit einem Börsenwert von fünf bis 25 Milliarden Euro (large caps). IR-Professionals aus micro caps (7 Prozent) und mega caps (3 Prozent) stellen in unserer Befragung eine Minderheit.

Die Teilnehmer der Befragung sind zu über der Hälfte für Unternehmen der vier deutschen Börsensegmente Dax, MDax, SDax und TecDax tätig. Der Rest ist nicht einem Index zugehörig oder gehört einem ausländischem Index an.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Teilnehmern dieser Studie herzlich bedanken, die den „Investor Relations Report 2019“ erst möglich gemacht haben.

Bei der vorliegenden Studie handelt es sich nicht um eine repräsentative Befragung, sondern um die Aufbereitung von Ergebnissen freiwilliger Interviews. Anzahl und Strukturdaten unserer Teilnehmer lassen jedoch den Schluss zu, dass die folgenden Resultate einen guten Überblick über wesentliche Aspekte der IR-Branche geben, wobei sich unser Panel aus überdurchschnittlich hoch positionierten IR-Professionals zusammensetzt.

Der Autor Andreas Jäger führte in der Vergangenheit bereits mehrere vergleichbare Studien durch.

Hoher Anteil weiblicher IR-Professionals

In der aktuellen Befragung zu dieser Studie sind 58 Prozent der Teilnehmer weiblich. Dies ist ein starker Hinweis auf den Vormarsch von Frauen innerhalb der Investor Relations Abteilungen. IR entwickelt sich zu einer jener Unternehmensfunktionen, die eine große Offenheit für weibliche Führungskräfte entwickelt hat – vergleichbar den Bereichen Human Resources, Marketing und Unternehmenskommunikation.

Woher die IR-Profis kommen

IR-Professionals haben vor ihrem Eintritt in den Unternehmensbereich Investor Relations in einem recht breiten Feld berufliche Erfahrungen gesammelt.

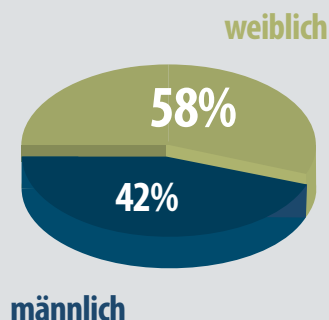
Der größte Teil mit 15 Prozent war zuvor in der Unternehmenskommunikation beschäftigt. Naturgemäß bestehen zwischen Corporate Communication und Investor Relations enge Berührungspunkte. Vor der Zahlenkommunikation die allgemeinere unternehmensrelevante Kommunikation kennengelernt zu haben, macht demnach Sinn.

Eine zweite Gruppe von IR-Professionals absolvierte zunächst Stationen „auf der Zahlenseite“. Sie kommen aus der Finanzabteilung (12 Prozent) oder waren Analysten (11 Prozent). Die ehemaligen Analysten haben dabei die Seite des Schreibtisches gewechselt und bringen besondere Kenntnis über die Empfänger der IR-Botschaften mit.

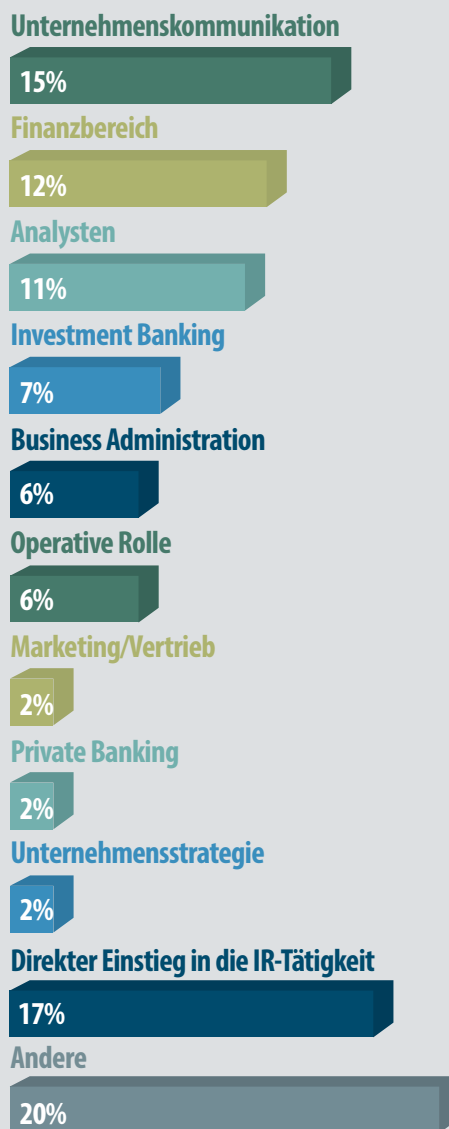
Kleinere Gruppen unserer Befragten waren vor ihrer IR-Tätigkeit im Investment Banking (7 Prozent) und im Private Banking (2 Prozent) tätig. Zudem sind mehrere weitere Unternehmensfunktionen Sprungbrett für IR-Professionals: Business Administration (6 Prozent), operative Rollen (6 Prozent), Strategie (2 Prozent) und Marketing/Vertrieb (2 Prozent).

Dieser bunte Strauß an Stationen vor dem Eintritt in die IR-Abteilungen und der geringe Anteil an „direct entries“ (17 Prozent) legt den Schluss nahe, dass es sich bei den Berufswegen von IR-Professionals in der Regel nicht um Kaminkarrieren handelt, zumal 20 Prozent unserer Teilnehmer vor ihrer jetzigen Tätigkeit noch weitere Karrierebausteine absolvierten.

Genderverteilung der Teilnehmer



In welchem Bereich haben Sie vor Ihrer jetzigen IR-Tätigkeit gearbeitet?

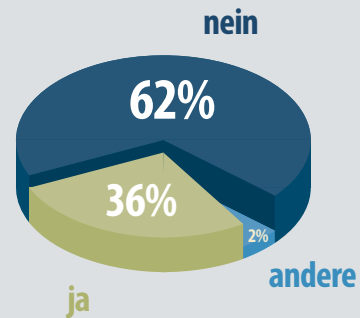


Zertifizierungen

Wie der vorherige Aspekt zeigt, sind Karrieren im Bereich Investor Relations keine Einbahnstraßen, sondern durchlässig für Professionals mit unterschiedlichem Hintergrund. Für die IR-Tätigkeit gibt es im engeren Sinne auch kein eigenes Studium/Ausbildung.

Das Learning on the Job besitzt also eine hohe Bedeutung. Daher stellt sich die Frage, wie in diesem Bereich die beruflichen Standards definiert werden. Eine Möglichkeit besteht in Zertifizierungen. Entsprechend haben 36 Prozent unserer Teilnehmer eine Weiterbildung wie CEFA, CIAA oder CIRO absolviert.

Haben Sie eine Zertifizierung wie CEFA/CIIA/CIRO absolviert?

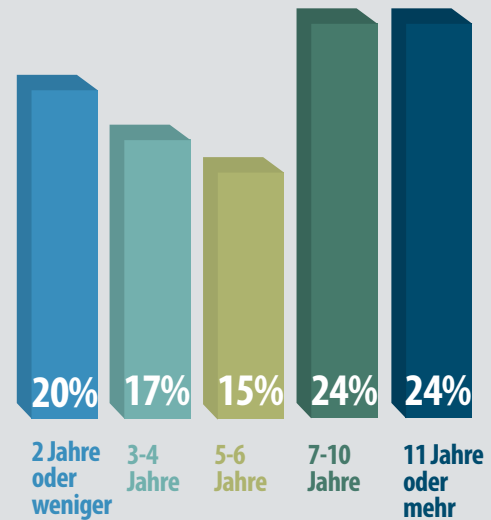


Verweildauer

Auch ein Blick auf die bisherigen Verweildauern im IR-Bereich belegen: IR-Professionals sind nicht ihr gesamtes Berufsleben an diese Funktion gebunden. Über 50 Prozent unsere Befragten sind sechs Jahre oder weniger als Investor Relations Experten tätig. Länger im Job sind 24 Prozent (sieben bis zehn Jahre) unserer Befragten, weitere 24 Prozent der IR-Professionals sind 11 Jahre und länger in diesem Feld aktiv.

Erfahrungsgemäß zeigen IR-Professionals eine hohe Bereitschaft zum Stellenwechsel, sowohl innerhalb ihrer IR-Rolle als auch zur Weiterentwicklung außerhalb der Investor Relations, wie zum Beispiel in den Bereichen Finanzen und Kommunikation. Sie streben zum Teil auch größere Verantwortung an.

Wie lange arbeiten Sie bereits in Ihrer gegenwärtigen Rolle?



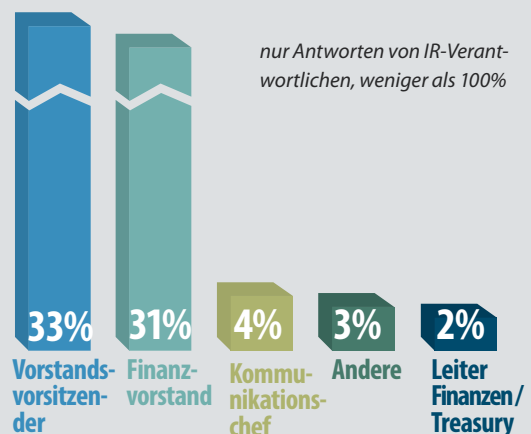
Berichtslinien

Die organisatorische Verankerung der IR-Abteilungen geht klar aus unserer Befragung hervor. Jene Teilnehmer, die den IR-Bereich ihres Unternehmens leiten, berichten zu etwa gleich großen Teilen entweder an den Vorstandsvorsitzenden oder den Finanzvorstand.

Beide Modelle besitzen Vor- und Nachteile, ohne dass sich bislang eine Berichtslinie nachhaltig durchgesetzt hätte.

Ein kleiner Teil unserer Teilnehmer (4 Prozent) untersteht zudem dem Kommunikationschef.

An wen berichten Sie?



Verantwortlichkeiten

Das Arbeitsgebiet unserer Befragten geht weit über Aufgaben der Investor Relations im engeren Sinne hinaus und ist breit gefächert. So sind 50 Prozent in das Reporting ihrer Unternehmen eingebunden, 40 Prozent absolvieren auch Aufgaben der Unternehmenskommunikation, 31 Prozent in der allgemeinen Öffentlichkeitsarbeit. 39 Prozent kümmern sich zudem um Internet und Intranet, 27 Prozent sind in die interne Kommunikation eingebunden.

Die nebenstehende Liste mit einer vielfältigen Zahl von weiteren möglichen Verantwortlichkeiten belegt, dass das Aufgabenspektrum, das von einzelnen IR-Professionals bearbeitet wird, zwischen den Unternehmen stark variiert. Die einzelnen Firmen definieren die Funktionen ihrer IR-Abteilungen unterschiedlich und in vielen Fällen wohl auch sui generis.

Demnach gibt es bislang kein einheitliches, über Unternehmensgrenzen hinweg verbindliches Profil von IR-Professionals. Die konkreten Jobbeschreibungen unserer Befragungsteilnehmer weichen im Einzelfall deutlich voneinander ab.

Es lässt sich festhalten, dass die Aufgaben von IR-Professionals als sehr vielfältig zu beschreiben sind. Wir beobachten in unserer täglichen Praxis, dass IR-Professionals diese Breite und die damit verbundene „Abwechslung“ in der Regel schätzen. Damit einher geht einerseits ein analytischer und detailscharfer Arbeitsansatz, andererseits sind kommunikative Fähigkeiten gefragt, um Einfluss auf die Shareholder auszuüben.

Dieser Mix aus „Schreibtischarbeit“ und Außenwirkung sowie Reisen im Zusammenhang mit Roadshows tragen zur Attraktivität des Berufsbildes des Investor Relations Experten bei.

Welche Aufgabenfelder beinhaltet Ihre Tätigkeit?



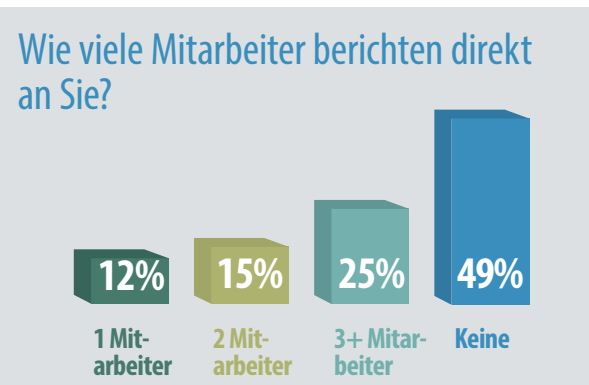
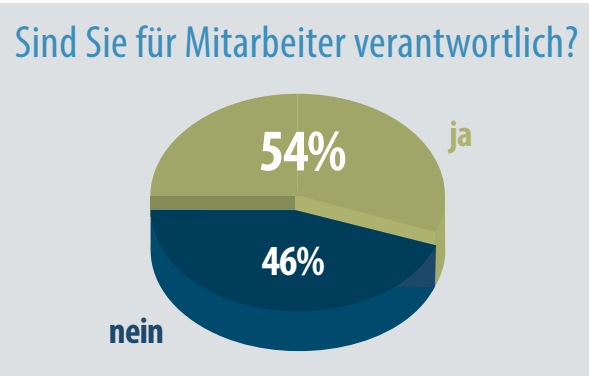
Personalverantwortung

Obwohl der größte Teil unserer Teilnehmer leitende IR-Funktionen bekleidet, haben nur 54 Prozent Personalverantwortung.

Ein Blick auf die Anzahl an Mitarbeitern dieser 54 Prozent Personalverantwortlicher macht deutlich: Die „direct reports“ sind in vielen Fällen mit einem oder zwei Mitarbeitern übersichtlich. Nur an 25 Prozent aller Teilnehmer berichten 3 oder mehr Mitarbeiter.

IR-Abteilungen sind in den meisten Unternehmen demnach kleine, überschaubare Bereiche, gelegentlich sogar nur eine „one man/woman show“.

Erst ab einer höheren Marktkapitalisierung lässt sich von umfangreicheren IR-Abteilungen sprechen, in unserem Panel bei rund einem Viertel der teilnehmenden Unternehmen.



Budgetverantwortung

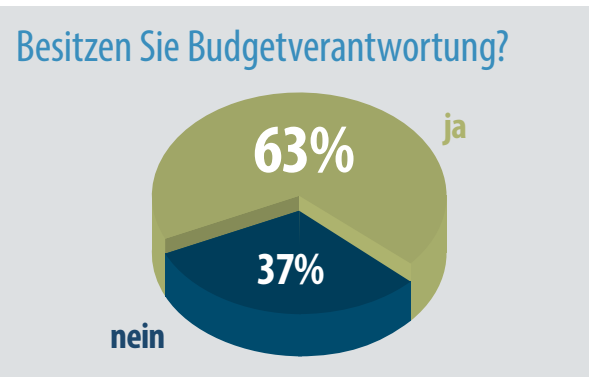
Die Antworten zur Frage nach der Budgetverantwortung untermauern die eben formulierte Einschätzung. Lediglich 63 Prozent unserer Teilnehmer verfügen über ein Budget.

Bei der Höhe des Budgets ergibt sich folgendes Bild: Der größte Teil (65 Prozent) verfügt über ein kleines Budget von weniger als 500.000 Euro im Jahr. Lediglich einer kleinen Gruppe von 16 Prozent unserer Teilnehmer mit Budgetverantwortung stehen eine Million Euro und mehr im Jahr für Ausgaben zur Verfügung.

Diese geringe finanzielle Ausstattung ist wie auch die niedrige personelle Ausstattung ein Hinweis darauf, dass die Bedeutung der IR-Abteilungen in den Unternehmen nicht angemessen gewürdigt wird.

Dies ist umso mehr verwunderlich, da exzellente IR-Arbeit den Wert des Unternehmens positiv beeinflussen sowie nachhaltig stärken kann.

Die IR-Community ist gefordert, sich mit mehr Selbstbewusstsein für höhere Budgets bei ihren Vorstandsvorsitzenden und Finanzvorständen einzusetzen.



Karriereerwartungen

Wollen IR-Professionals ihrer heutigen Position treu bleiben oder außerhalb ihres Bereiches weitere Karriereschritte wagen? Jeder fünfte Befragte sieht derzeit in seiner Position lediglich eine Durchgangsstation, 33 Prozent sehen sich auch künftig in ihrer aktuellen Position. Knapp die Hälfte ist sich über diese Frage nicht schlüssig.

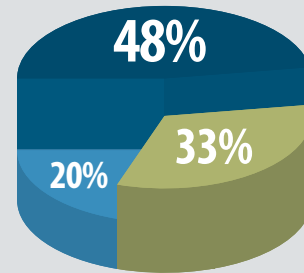
Wohin streben jene 20 Prozent, die Karriereerwartungen bewegen? Bei einem Teil handelt es sich um IR-Professionals, die noch nicht an der Spitze ihres Bereiches stehen und diesen Karriereschritt explizit anstreben.

Eine zweite größere Gruppe strebt die Position eines Finanzvorstands an. Diese Aspiration ist konsequent. IR-Chefs sind durchaus qualifiziert, auch die Gesamtverantwortung über die Finanzen zu übernehmen, möglicherweise noch mit einem Zwischenschritt auf dem Weg nach oben. Heidrick & Struggles hat in einer früheren Studie über Deutschlands CFOs aufgezeigt, dass Expertise im Bereich Investor Relations auch für CFO-Karrieren immer bedeutender wird.

Umso wichtiger ist die qualifizierte Weiterbildung von IR-Verantwortlichen und die zunehmende Professionalisierung des Berufsbildes Investor Relations.

Welche Karriereerwartungen haben Sie?

weiß nicht



aktuelle Position als Übergangsrolle

aktuelle Position für die ganze Karriere

Falls Sie Ihre aktuelle Position als Übergangsrolle begreifen: Was wäre der ideale nächste Karriereschritt?

Finanzvorstand

34%

Leiter Investor Relations

28%

Andere

13%

Vorstandsvorsitzender

7%

Strategieberater

7%

Unternehmensübernahmen / Corporate Finance

6%

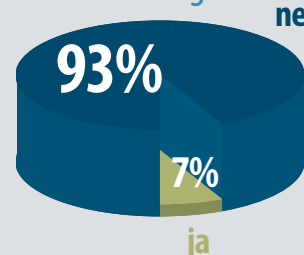
Leiter Unternehmenskommunikation

4%

Change of Control

Lediglich sieben Prozent unseres Panels verfügt über eine Change of Control-Klausel in ihren Verträgen. Dies ist ein Versäumnis, gerade in börsennotierten Unternehmen, bei denen jeder Zeit eine M&A-Transaktion konkret werden kann. IR-Professionals in übernommenen Unternehmen sollten sich über eine entsprechende Vertragsklausel vorausschauend Spielraum verschaffen.

Haben Sie eine Change of Control-Klausel in Ihrem Arbeitsvertrag?



nein

ja

Vergütung

Professionals im Bereich Investor Relations werden niedere bis mittlere Grundgehälter bezahlt. Von unseren Befragungsteilnehmern beziehen 44 Prozent ein Grundeinkommen von bis zu 100.000 Euro. Im Bereich 100.000 bis 160.000 Euro bewegen sich 42 Prozent. Neun weitere Prozent geben ihre Basisvergütung mit 160.000 bis 200.000 Euro an. Über 200.000 Euro Grundeinkommen beziehen lediglich sechs Prozent unseres Panels, das sind im IR-Bereich bereits Spitzengehälter.

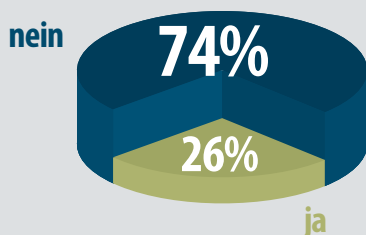
Bonuszahlungen wurden nicht berücksichtigt, dürften aber in normalen Jahren bei Referenten und Managern zwischen 5 und 20 Prozent des Grundeinkommens liegen, bei Direktoren bei rund 25 Prozent sowie bei IR-Leitern zwischen 30 und 50 Prozent, zum Teil darüber.

Grundsätzlich haben sich die Einkommen der IR-Professionals über die beiden vergangenen Jahre positiv entwickelt, das zumindest berichten zwei Drittel unseres Panels. Einkommenseinbußen bei der Basisvergütung musste niemand hinnehmen.

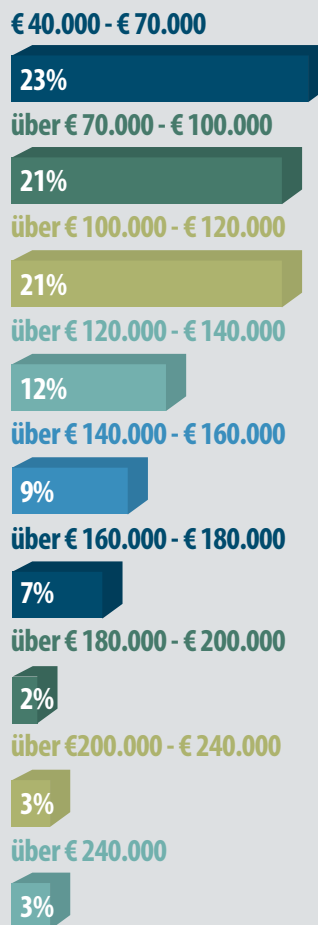
Bei den Bonuszahlungen sieht es differenzierter aus. Diese stagnierten bei der Mehrheit von 51 Prozent. Lediglich 41 Prozent unserer Teilnehmer konnten ihren Bonus in einem Zeitraum von zwei Jahren steigern, bei sieben Prozent der Befragten sank die Bonuszahlung.

Rund ein Viertel der IR-Professionals besitzt eine Vergütungskomponente, die an den Aktienkurs gebunden ist. Da die Arbeit der Investor Relations direkt an die Pflege und die Entwicklung des Aktienkurses geknüpft ist, scheint diese Quote niedrig. Andererseits könnte man die Bindung von Vergütungskomponenten an den Aktienkurs auch als Gruppenbonus verstehen. In jedem Fall sehen wir hier Chancen, die Vergütungspraxis enger an die Entwicklung des Kurses zu koppeln.

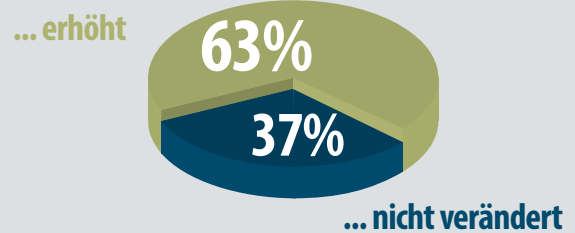
Haben Sie einen an den Aktienkurs gekoppelten Einkommensanteil?



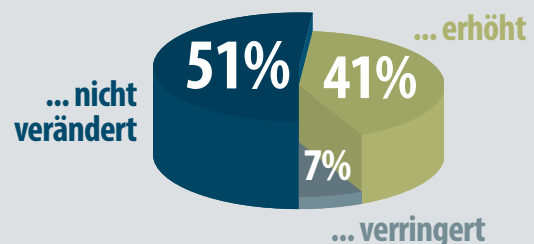
In welchem Bereich bewegt sich Ihr Grundgehalt 2018? (ohne Boni o.Ä.)



Grundgehalt hat sich in den letzten zwei Jahren...



Bonus hat sich in den letzten zwei Jahren...



Zusatzleistungen

Unsere Befragungsteilnehmer verfügen über weit gefächerte Nebenleistungen. Sie profitieren von Pensionsplänen ihrer Unternehmen (45 Prozent), Firmenfahrzeugen (43 Prozent), Versicherungen (22 Prozent), diversen Mitgliedschaften wie etwa Sport- und Businessclubs (17 Prozent) sowie weiteren Fringe Benefits (14 Prozent).

Einen großen Stellenwert besitzen auch unternehmenseitige Trainings-, Coaching- und Weiterbildungsangebote, die nahezu die Hälfte der IR-Professionals in Anspruch nehmen.

Obwohl Nebenleistungen als Einkommensbestandteile über die Jahre generell eher abgenommen haben, stellen sie bei der hier untersuchten Personengruppe eine durchaus relevante Größenordnung dar. Insbesondere Pensions- und Firmenwagenregelungen dürften eine pekuniär größere Rolle spielen.

Welche Nebenleistungen erhalten Sie?

Coaching/Weiterbildung

46%

Pensionsplan

45%

Firmenfahrzeug

43%

Versicherungen

22%

Mitgliedschaften

17%

Sonstige

14%

ZUSAMMENFASSUNG

Die wesentlichen Ergebnisse des „Investor Relations Report 2019“ von Heidrick & Struggles lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Investor Relations ist eine Funktion, in der Frauen besonders gute Chancen besitzen. Dieser Trend der vergangenen Jahre hat sich fortgesetzt und führt mittlerweile auch dazu, dass der Anteil weiblicher Führungskräfte mehr und mehr zunimmt.
- Kaminkarrieren im Bereich Investor Relations sind selten, diese Funktion ist eher durchlässig. Viele IR-Professionals bringen Erfahrungen entweder in der allgemeinen Öffentlichkeitsarbeit (Corporate Communication) mit ein oder waren früher als ehemalige Mitarbeiter der Finanzabteilung beziehungsweise als Analysten tätig. Daneben sind auch viele andere Berufsfelder möglich, die als Sprungbrett für eine IR-Tätigkeit dienen.
- Zertifizierungen (CEFA, CIIA, CIRO) haben etwas über ein Drittel der Befragten absolviert. Diese Quote wäre ausbaubar, um allgemeine Standards in dieser Branche besser zu verankern und die Qualität der IR-Professionals zu steigern. Damit würden sich auch die weiteren, durchaus vorhandenen Karrierechancen erhöhen.
- Die Verweildauern vieler IR-Professionals sind eher kurz. 50 Prozent der Befragten sind sechs Jahre oder weniger im Bereich Investor Relations tätig.
- IR-Professionals sind neben ihrer Kerntätigkeit mit einem großen Bündel an Aufgaben betraut. Insgesamt haben

wir 15 Felder gezählt, die von unseren Befragten mitbetreut werden. Der Aufgabenzuschnitt ist von IR-Professional zu IR-Professional unterschiedlich und zumeist sui generis.

- Heads of Investor Relations berichten entweder an den Vorstandsvorsitzenden oder den Finanzvorstand. Keines dieser beiden Modelle hat sich bislang durchgesetzt.
- Die befragten IR-Professionals arbeiten in aller Regel in kleinen Abteilungen mit geringer Personalverantwortung. Lediglich ein Viertel hat drei oder mehr „direct reports“.
- Auch die Budgetausstattung ist eher gering. 37 Prozent der Studienteilnehmer verfügen über kein Budget. Ein Budget von über einer Million Euro steht nur sehr wenigen IR-Professionals zur Verfügung – und wenn, dann nur in DAX-Unternehmen.
- Viele der befragten IR-Professionals wollen auf ihrer heutigen Position bleiben oder allenfalls an die Spitze der IR-Abteilung aufrücken. Etwa die Hälfte der Befragten äußerte keine explizite Meinung zu ihren Karriereaspirationen. Von jenen 20 Prozent, für die ihre heutige IR -Funktion lediglich eine Durchlaufstation darstellt, wünschen sich die meisten den Aufstieg zum CFO.
- Die fixen Einkommen der Teilnehmer lagen 2018 weitgehend im niederen bis mittleren Bereich. Lediglich 15 Prozent beziehen Grundgehälter von 160.000 Euro und mehr. Bonusregelungen für das Jahr 2018 wurden in dieser Studie nicht erhoben, dürften sich aber im Schnitt abhängig von der Seniorität zwischen 5 und 50 Prozent der festen Vergütung bewegen.
- Die Grundeinkommen sind in den vergangenen zwei Jahren bei zwei Drittel der Befragten gestiegen, die Bonusanteile über die zwei vergangenen Jahre lediglich bei 41 Prozent.
- Bei einem Viertel der IR-Professionals ist eine Vergütungskomponente an die Entwicklung des Aktienkurses gekoppelt, dies scheint uns eine niedrige Quote zu sein.
- IR-Professionals kommen in erheblichem Maße in den Genuss von Zusatzleistungen, wobei neben der Beteiligung an Pensionsplänen (45 Prozent) und Firmenwagenregelungen (43 Prozent) die Inanspruchnahme von Trainings-, Coaching-, und Weiterbildungsangeboten (46 Prozent) ins Auge sticht.
- Change of Control-Klauseln in Arbeitsverträgen bilden die rare Ausnahme.

Autor



Andreas Jäger ist Partner im Frankfurter Büro von Heidrick & Struggles und Mitglied der weltweiten Financial Services Practice. Er betreut primär Klienten im Corporate- & Investmentbanking, sowie private und öffentliche Banken, M&A-Boutiquen als auch Private Equity Firmen. Auf funktionaler Ebene besetzt Andreas Jäger Führungspositionen im CFO-Umfeld, unter anderem im Investor Relations Bereich.

ajaeger@heidrick.com

Heidrick & Struggles bedankt sich für die Zusammenarbeit beim IR Club und den diesen unterstützenden Organisationen Association of Bulgarian Investor Relations Directors, Associazione Italiana Investor Relations, Cercle Investor Relations Austria und Investor Relations Professionals Association (Singapore).

HEIDRICK & STRUGGLES

Heidrick & Struggles is a premier provider of senior-level executive search, culture shaping, and leadership consulting services. For more than 60 years we have focused on quality service and built strong relationships with clients and individuals worldwide. Today, Heidrick & Struggles' leadership experts operate from principal business centers globally.

www.heidrick.com

WE HELP OUR CLIENTS CHANGE THE WORLD,
ONE LEADERSHIP TEAM AT A TIME®

Frankfurt:

Ulmenstrasse 30
6th Floor South
60325 Frankfurt/Main
Phone: +49 69 6970020
Fax: +49 69 69700299