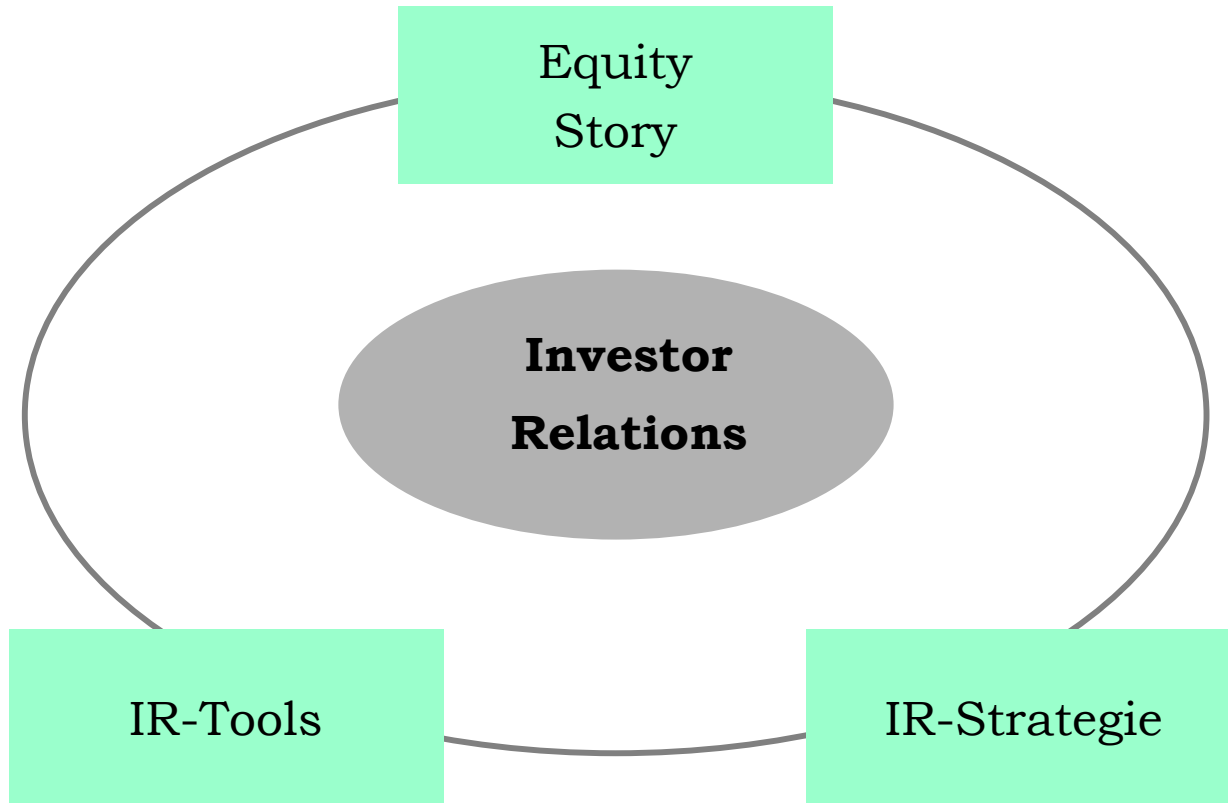


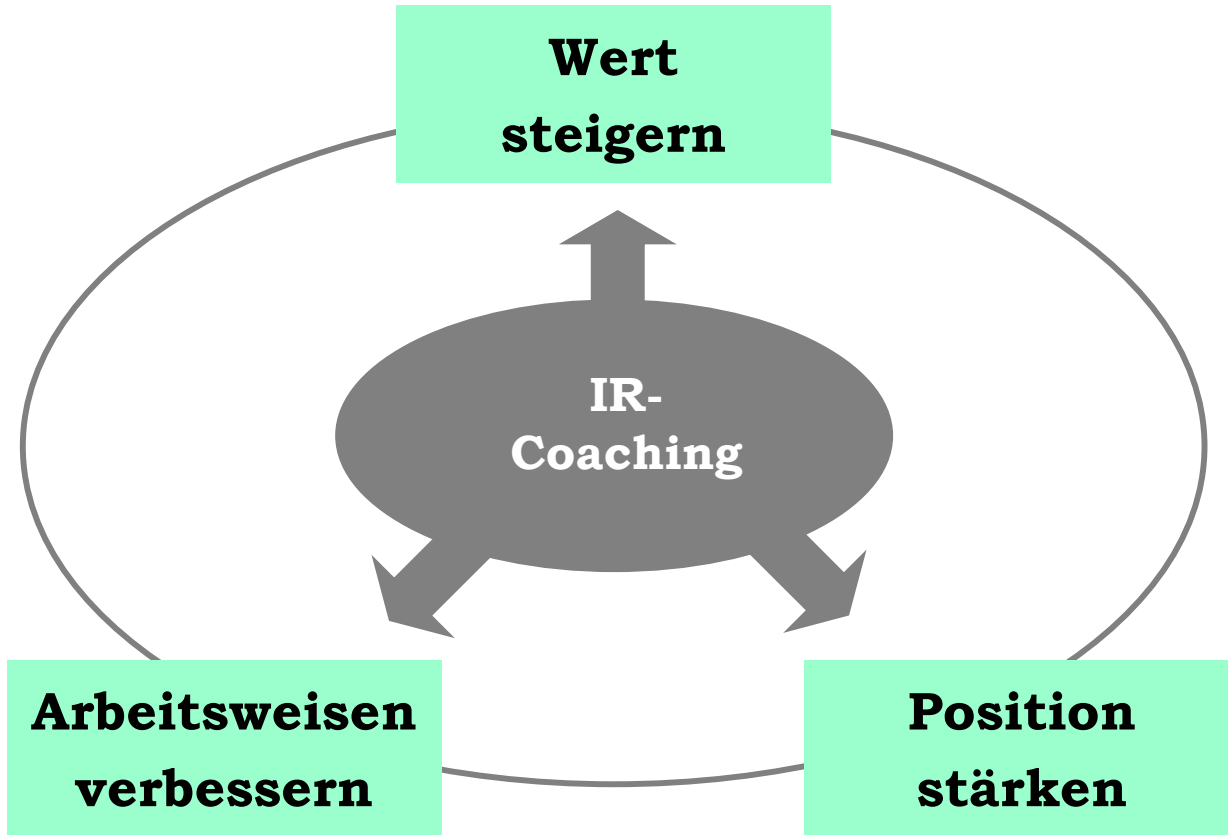
IR-Check

Ist Ihre Investor Relations
rundum in Schuss?

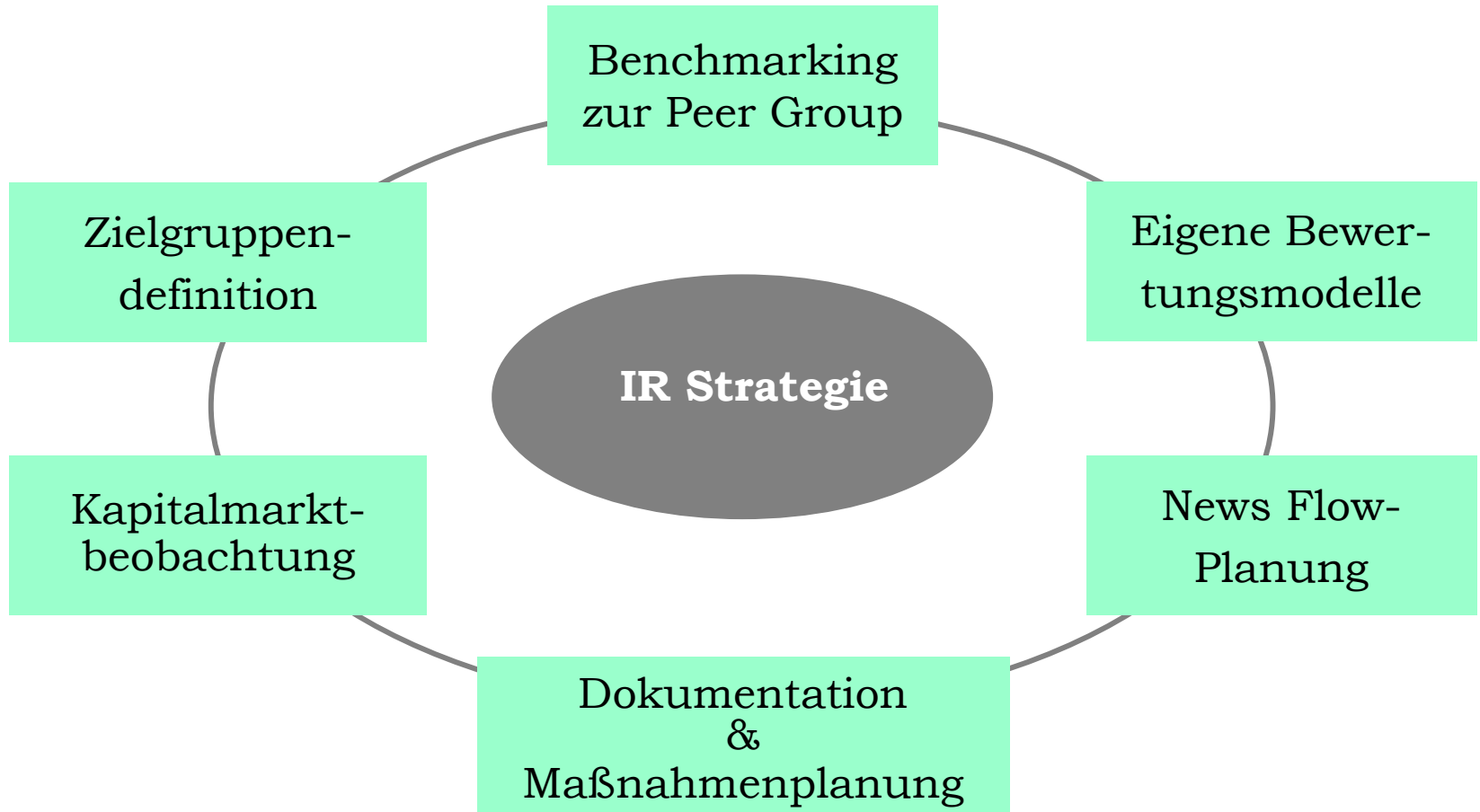
Jede Optimierung der IR-Arbeit setzt an den Eckpfeilern der Investor Relations an



Ziel des IR-Check: Standortbestimmung und Erschliessen von Potenzialen



Die IR Strategie baut auf genauer Kenntnis auf und mündet in detaillierte Planung



Die IR Strategie baut auf genauer Kenntnis auf und mündet in detaillierte Planung



Wer gehört zur Peer Group (aus Sicht des Absatzmarkts, aus Sicht des Kapitalmarkts)?

Wie kann sich mein Unternehmen in diesem Wettbewerb positionieren?

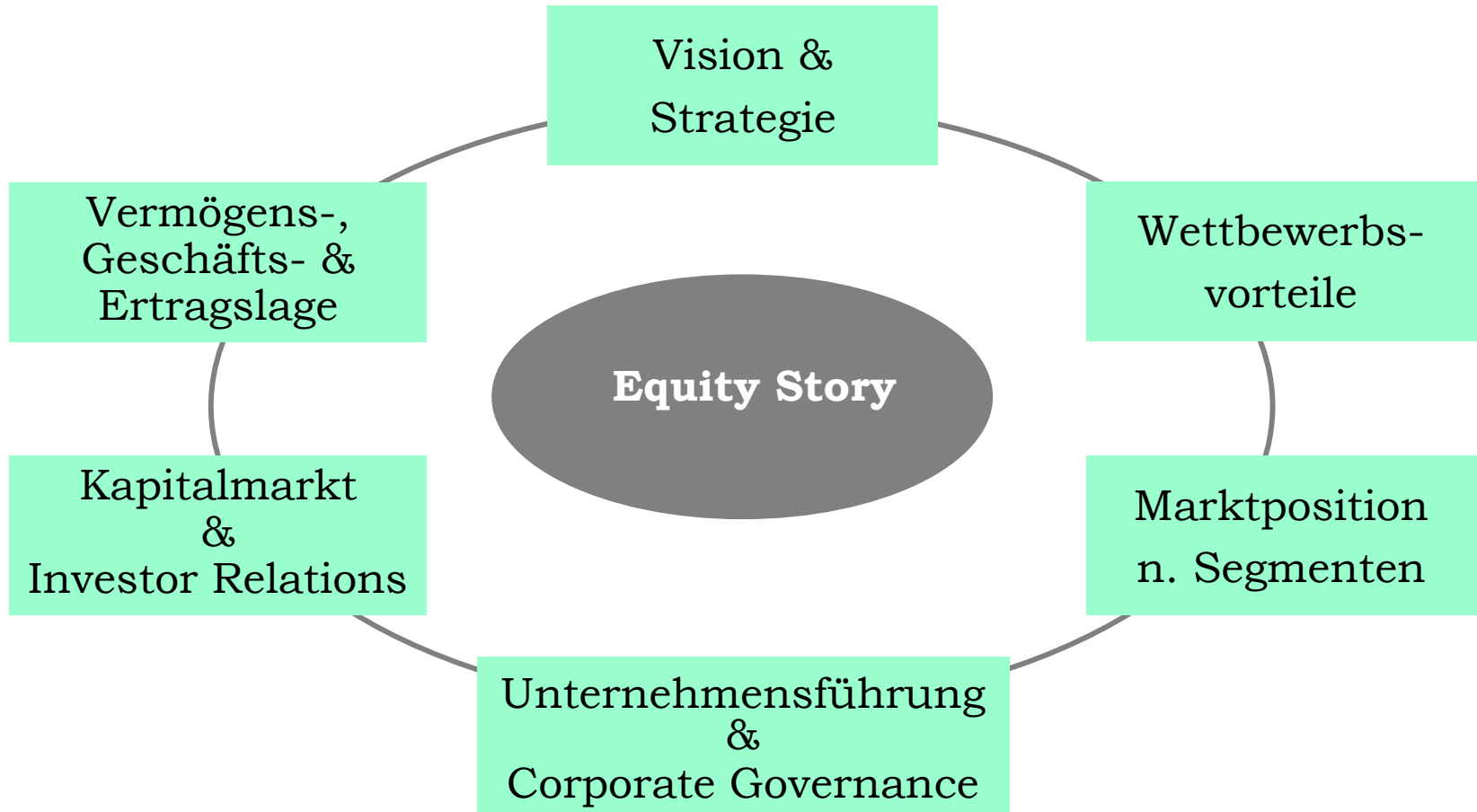
Welche Potenziale kann sich mein Unternehmen selbst zubilligen?

Welche aktuellen Kapitalmarktrends sind zu berücksichtigen?

Wen kann ich bevorzugt für die Aktie interessieren (Anleger, Analysten)?

Welches sind geeignete Wege der Ansprache (Kosten-Nutzen-Aspekt)? Wie setze ich sie um?

Wichtigstes strategisches Instrument der Investor Relations ist die Equity Story



Der Kapitalmarkt honoriert die zukünftigen Erfolge: Equity Story als Investment Case



Die Analyse der Equity Story mündet in ein Stärken-Schwächen-Profil



Beantwortet die Equity-Story die Fragen des Kapitalmarkts?

Erfasst die Equity-Story alle wesentlichen Themenkomplexe?

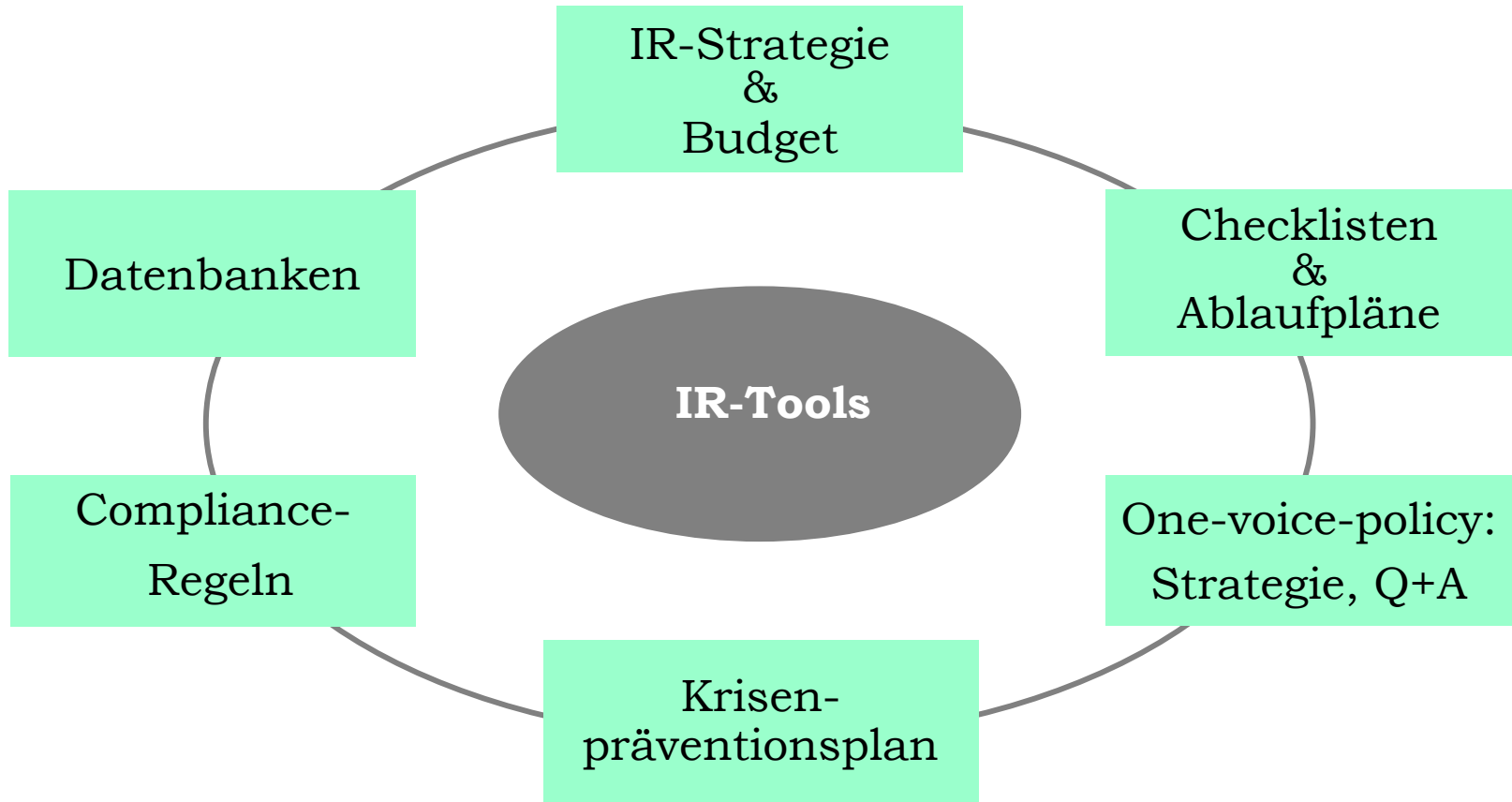
Bietet die Equity-Story eine klare Zukunftsorientierung?

Ist die Equity-Story in sich schlüssig und für Aussenstehende nachvollziehbar?

Berücksichtigt die Equity-Story die aktuellsten Informationen?

Ist die Equity-Story Grundlage aller Äusserungen des Unternehmens?

Die Nutzung von IR-Tools spart Aufwand und erlaubt professionelleres Arbeiten



Ein Pflichtenheft bietet den Einstieg in die Planung, den Auf- und Ausbau der IR-Tools

Welche Anforderungen sind zu erfüllen?

Welche Informationen und Dokumente liegen bereits im Unternehmen wie vor?

Welche Informations- und Entscheidungswege können genutzt werden?

Welche Hilfsmittel werden anderweitig im Unternehmen eingesetzt und können übernommen werden?

Make or buy? Welche zugekauften Produkte bieten das beste Preis-Leistungsverhältnis?

Wie können evtl. nötige Grundsatz- und Investitionsentscheidungen herbeigeführt werden?

Als Kick-off empfohlen: eine detaillierte Bestandsaufnahme



Was wird untersucht?	Jeweils Ist- und Ziel-Zustand: <ul style="list-style-type: none">✓IR-Strategie: Marktpositionierung und Kommunikationsmix✓Equity Story: Konsistenz, Kundenorientierung✓Informationsbeschaffung und Datenhaltung: intern, Märkte, Zielgruppen
Wie wird vorgegangen?	Ein eintägiger Workshop dient der Erfassung, die vorgelegten Dokumente und Informationen werden analysiert.
Was erhalten Sie?	Ein detailliertes Stärken-Schwächen-Profil als Grundlage weiterer Entscheidungen.

Ihr Ansprechpartner ist ein erfahrener IR-Praktiker



Hintergrund	12 Jahre Public Relations 4 Jahre Leiter Investor Relations: pre- und post-IPO am Neuen Markt
Rankings	GB 1999: Platz 4 im Manager Magazin IR-Arbeit: Platz 4 NM, Platz 8 alle AG Capital Analysten-Befragung 2000 IR im Internet: Capital 2001: "sehr gut"
Aktivitäten	Mitarbeit im DIRK Mitarbeit an IR-Aus- und Weiterbildung Vorträge und Fachaufsätze
Preisstruktur	Honorar: Tagessatz 1250 € Die o.a. Bestandsaufnahme wird pauschal für 1,5 Tagessätze angeboten Drittkosten und Spesen gegen Beleg

**Vielen Dank
für Ihr Interesse!**

Dr. Joachim Fleiing
Am Vogelherd 43
35043 Marburg
(0 64 21) 4 14 91
jf@fleingcom.com