

25. oktober 2007

DIRF DANSK INVESTOR RELATIONS FORENING

# Det gode investormøde

Ole Søeberg

# Dagens program – det gode investormøde



1. Velkomst
2. Rammerne og typer af investormøder ved Ole Sæberg, DIRF og TrygVesta
3. De psykologiske aspekter i et tillidsvækkende møde" ved Anders Amstrup Rasmussen, Kjerulf & Partners
4. "Det gode investormøde" ved Martin Gottlob, Danske Bank
5. Afrunding

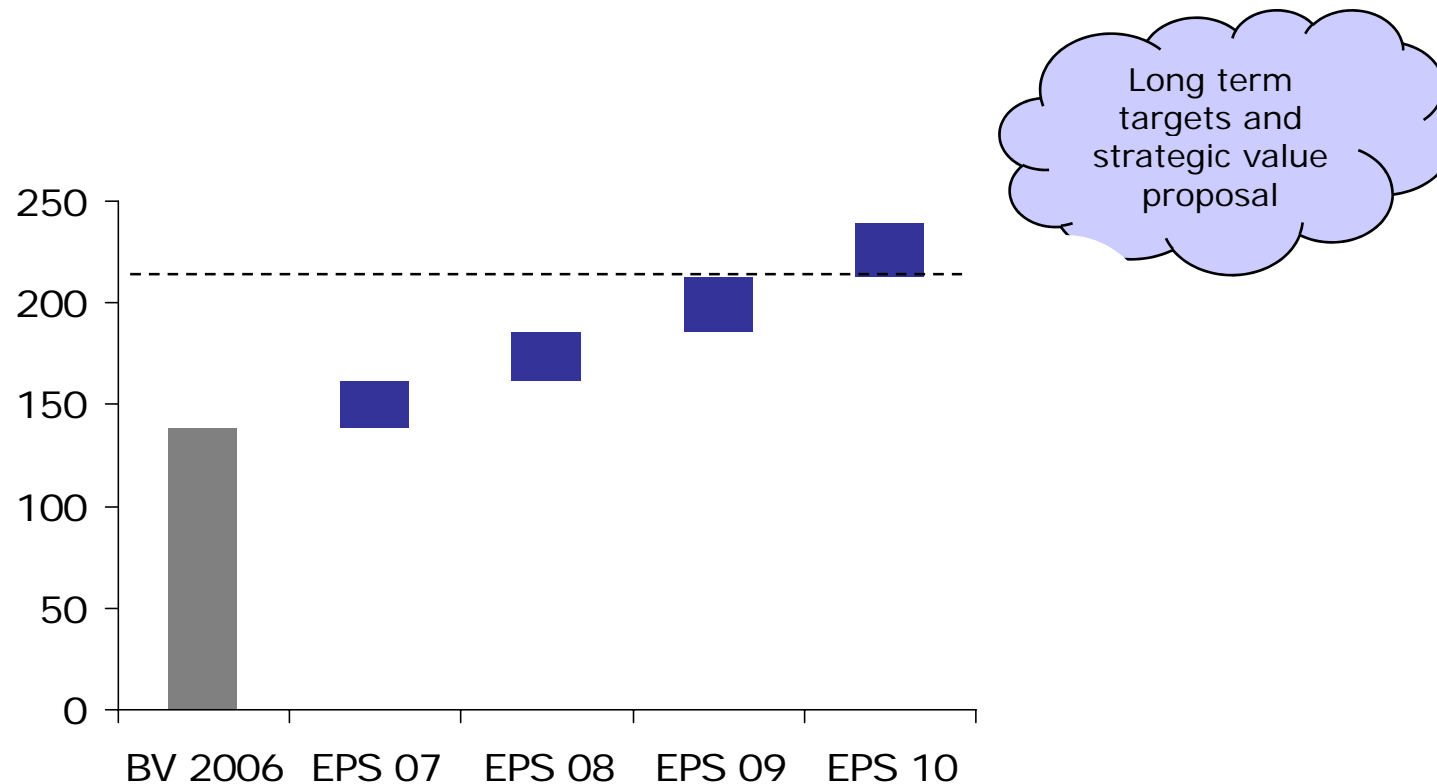
# Formålet med investormødet

At investor forstår virksomheden, således at der kan foretages en meningsfuld vurdering virksomhedens selskabets finansielle og strategiske formåen, udvikling, muligheder og udfordring

Dette kræver højt fagligt og finansielt/strategisk indhold på mødet samt viden om adfærd og ændringer i omverden, der kan ventes at påvirke virksomheden

Den finansielle viden skal både være meget specifik og samtidig overbliksgivende

# Management fokus versus investor fokus



# Typer af investormøder

## Ny investor

Første indtryk af virksomhedens stil, ledelse, åbenhed og appearance

## Gammel kending

Bekræftelse på investering og/eller generel opdatering til portefølje  
Brug. Gamle opfattelser er med.

## Hjemmebane/udebane

Roadshow med mange møder på en dag eller et enkelt i løbet af dagen på kontoret

## Privat investor

Ikke emnet i dag, men vokabularium bør ofte tilpasses

# Investortyperne

## Den lyttende og aktivt spørgende

Velforberedt, åben for at forstå virksomheden og ikke forudindtaget.  
Ønsker struktureret gennemgang

## Den uforberedte

”can we start with the presentation”  
Måske kan interessen vækkes, men dårlig start er svært at vende

## Den ikke lyttende og distraete

Fortæller hvad han selv vil høre og kan svært ændre sin forud-opfattelse.  
Ingen klar struktur på gennemgang

## Den aggressive

Har sin egen agenda fra start til slut.  
Er tydelig med, hvilke ting virksomheden skal ændre, så kursen stiger

....og der er mange flere

# Vision

**DIRF** arbejder for at danske  
virksomheder er globalt  
førende indenfor Investor Relations