

Case Study

Warum CEWE Analystenkonferenzen zu den Quartalszahlen als Audio-Webcasts abhält



Die CEWE Stiftung & Co. KGaA ist mit ihrem innovativen Foto- und Online-Druckservice Technologie- und Marktführer. Ebenso hohe Ansprüche hat das SDAX-Unternehmen an eine transparente und offene Kommunikation mit dem Kapitalmarkt. Im Zuge der Veröffentlichung der Quartalszahlen ist der Audio-Webcast dabei seit Jahren ein wichtiges Instrument.

BEST
DIGITAL
SOLUTIONS

Wir sprachen mit **Axel Weber**, Leiter Investor Relations, Planung & Reporting bei CEWE, über die Finanzkommunikation bei CEWE.

Herr Weber, Sie setzen bei CEWE auf eine offene Informationspolitik. Was bedeutet das konkret?

Es bedeutet vor allem Transparenz: Die Aktionäre sollen genau über die Entwicklung und die Zahlen unseres Unternehmens im Bilde sein. Dazu gehört beispielsweise auch, dass sie unser Geschäft mit seiner Saisonalität verstehen und einordnen können. Denn es ist einfach so, dass gerade das CEWE FOTOBUCH oder auch CEWE KALENDER als Weihnachtsgeschenk am stärksten nachgefragt werden.

Bald steht die Veröffentlichung des neuen CEWE-Geschäftsberichts auf der Agenda. Wie hoch ist der Stressfaktor knapp vier Wochen vor dem Termin?

Es ist 'The same procedure as every year', die Situation ist für uns ja nichts Neues. Die Vorbereitungen laufen natürlich bereits seit Wochen auf Hochtouren, doch wir sind gut eingespielt. Wenn die Veröffentlichung näher rückt, wird es dann naturgemäß ein wenig hektischer. Schließlich müssen auch die Analysten- und die Bilanzpressekonferenz in Frankfurt geplant werden.

Stichwort Analystenkonferenz – im Gegensatz zur Präsentation der Jahreszahlen findet diese bei den Quartalsberichten als Audio-Webcast statt?

Das ist richtig. Der Audio-Webcast hat sich in den vergangenen Jahren bewährt – zumal wir in Oldenburg nicht in unmittelbarer Reichweite der Financial Community sind. So können wir sicherstellen, dass wir die gewünschten Analysten auch tatsächlich erreichen und zügig, umfassend und effektiv informieren.

Über CEWE:

CEWE ist ein innovativer Foto- und Online-Druckservice und mit 15 hoch technisierten Produktionsstandorten und 10 Vertriebsniederlassungen in Europa als Technologie- und Marktführer präsent. Das Unternehmen lieferte im Jahr 2019 2,4 Mrd. Fotos, 6,62 Mio. CEWE FOTOBUCH Exemplare sowie zahlreiche Foto-Geschenkartikel aus und erzielte damit einen Gruppenumsatz von 714,9 Mio. Euro.

Aber geht bei einem Audio-Webcast nicht der persönliche Kontakt verloren?

Die Gefahr sehen wir nicht, denn zusätzlich veranstalten wir ein jährliches Analystentreffen und unsere Roadshows und stehen auch darüber hinaus im ständigen Kontakt mit den Analysten. Der zusätzliche Vorteil der Webcasts ist, dass wir diese samt Folien zeitnah als On-Demand-Version auf unserer Homepage zur Verfügung stellen können – und so auch bei allen anderen Stakeholdern den richtigen Ton treffen.

Bedeutet das nicht einen großen zusätzlichen Aufwand am Tag der Veröffentlichung?

Nein, überhaupt nicht. Mit der EQS Group haben wir einen verlässlichen Partner für unsere Webcasts, so dass wir uns um die technische Abwicklung nicht mehr kümmern müssen. Es läuft ganz reibungslos und zuverlässig ab. Wir müssen lediglich im Vorfeld der Telefonkonferenz unsere Präsentation an die EQS senden. Diese wird dann dort nicht nur in unser Webcast-Fenster, sondern gleichzeitig auch in unsere ARCHIV APP eingebunden und ist für jedermann frei zugänglich. Ein umfassender Service, der uns nur eine E-Mail kostet.



Axel Weber

Leiter Investor Relations, Planung & Reporting bei CEWE