

Miten saada ulkomaiset sijoittajat kiinnostumaan juuri teidän yhtiön osakkeista

Euroopassa yli 15,000 listattua yhtiötä, Aasiassa yli 26,000, Pohjoismaissa yli 1,200

‘Tehdään hyvää tulosta, pidetään lupaukset ja lyödään ohjeistukset ja kyllä ne sijoittajat meidät sitten löytävät’ ei enää riitä erottumaan joukosta.

Ulkomailla toimivat POHJOISMAIHIN ERIKOISTUNEET PANKKIIRILIIKKEET JA heidän New Yorkissa/Lontoossa (ja Frankfurtissa/Pariisissa/Tukholmassa) olevat MYYNTIMIEHENSÄ ovat ehdottomasti tehokkain IR myyntikanava Suomen ulkopuolella. Eli käytännössä:

1. Valitse muutama hyvä pankkiiriliike yhteistyökumppaniksi
2. Luo hyvät välit ja opi tuntemaan myös paikalliset seniori-kaverit Lontoossa, New Yorkissa, Frankfurtissa jne.
3. Keskitä kaikki (tai 90%) IR-aktiiviteeteista näille firmoille. Ja ole myös vaativa kumppani eli kutsut täytyy tulla Lontoo/NY seminaareihin jne, muuten vaihdetaan kumppania.
4. Paikallisille kavereille saa mielellään soitella ja tunnustella markkinatunnelmia vaikkapa parin kolmen kuukauden välein. Mitä sijoittajat ajattelevat yhtiöstä/sectoristanne juuri nyt. Voitte myös miettiä paikallisten kavereiden kanssa mitä muuta tarvittaisiin tai mitä voisitte tehdä yhdessä sijoittajien informaatiotarpeen ja kiinnostuksen kasvattamiseksi
5. Vastapalveluksena voit huolehtia että tutuilta pankkiiriliikkeiltä tulevat tapaamis- ja conf call-pyyntöjä järjestyvät aina tavalla tai toisella
→ Kaiken tämän tavoitteena hyvät suhteet ja oman kiinnostavan yhtiön tuominen paikallisen myyntimiehen eteen. Joka tarvitsee joka päivä ideoita ja caseja joista jutella sijoittajien kanssa. Ja joka kaikkein mieluiten suosittelee yhtiöitä jotka itse tuntee hyvin ja joiden track-record ja IR henkilöt ovat luotettavia.
6. Homma toimii molempiin suuntiin, esim. nopeasti järjestetyt conf callit kun tarvetta
7. Ja tuttuja sales-kavereita tai koko pankkiiriliikettä voi käyttää yhteistyökumppanina esim. tulosvaroituksen tms. jälkeen kun yhtiön täytyy rakentaa uskottavuus uudelleen

Ja PANKKIIRILIIKKEIDEN CORPORATE FINANCE-osasto voi auttaa omalla tahollaan

Norjassa ja Ruotsissa pankkiiriliikkeet voivat parhaassa tapauksessa auttaa tekemään yrityksestä paljon mielenkiintoisemman casen kuin mitä toimiva johto itse onnistuisi.

Tällä en tarkoita sitä että kirjoitetaan aggressiivisemmat kalvot ja esitykset VAAN mietitäänkin mitä yritys voisi tehdä jos sillä olisi 50 tai 100 miljoonaa uutta pääomaa käytettävissä yritysostoihin tai laajentumiseen. Ja sitten kerätään sopivassa tilanteessa vaikkapa 50 millia uutta omaa pääomaa, jota voi vielä vivuttaa toisella 50 millillä lainarahaa.

→ Eli yrityksen tulevaisuuden kasvustrategioita mietitään rahoituksen kannalta jo erittäin aikaisessa vaiheessa, toimitusjohtaja/pääomistaja-tasolla ja paikallisen corporate finance-pankkiirin kanssa.

VINKKEJÄ UUSILLE firmoille jotka haluaisivat kasvattaa osakevaihtoaan ja markkina-arvoaan

→ Jos bisnes on muuten kunnossa ja tulevaisuus näyttää lupaavalta, yksi tapa saada myös pienempi yritys uusien sijoittajien eteen on tehdä yhteistyötä ja pidemmän aikavälin toimintasuunnitelma tutun ja luotettavan pankkiiriliikkeen kanssa

- Suunnitelmat likviditeetin parantamiseksi, free floatin parantamiseksi
- Osakeannit kasvun/ostosten rahoitukseen, muut yrityksen kokoa ja markkina-arvoa korottavat tekijät.
- Dynaamisempi kasvutarina jne.

→ Ja helpoin tapa saada pankkiiriliikkeet kiinnostumaan on tarjota heille mahdollisuutta osallistua tulevaisuuden kasvurahoitukseen ja/tai yrityskauppojen rahoitukseen

→ Eli IPO ei ole maratoonin maaliviiva vaan lähtöviiva.

Harri Rehnberg 14.6.2018

<https://www.linkedin.com/in/harri-rehnberg-5b03335/>

Miten tehdä HISTORIAN paras US/ulkomaan roadshow

Mieti itse minkälaisen roadshown haluatte, mikä on syy tulevalle roadshow'lle. Kirjoita itseäsi varten muistiin seuraavat asiat:

Roadshown tarkoitus:

Standardi vuosittainen/puolivuotispäivitys jo olemassa oleville sijoittajille VAI tarkoituksena tavata uusia sijoittajia

Aikataulu:

Täydet päivät 7:30-18:00 (6 tapaamista) VAI vähempikin riittää
Onko mahdollista lisätä muita kaupunkeja (New Yorkin ja Bostonin lisäksi)

Sijoittajat:

Onko uusia nimiä jotka ovat olleet yhteydessä.
Ketkä täytyy ehdottomasti tavata.
Erittäin tärkeää ja hyödyllistä tietoa järjestäjille!

Muita toivomuksia:

Päivälliset
Ryhmä-lounas sijoittajille
Muita asioita ja toivomuksia

Kaikki aivan itsestään selvyyksiä mutta yrityksissä ja heidän toimitusjohtajien/talousjohtajien/IR johtajien toiveissa on kuitenkin hämmästyttävän suuri skaala toiveita ihan jokaisessa asiassa.

Ja vielä kaikkein tärkein:

➔ **Puhelinsoitto jo aika aikaisessa vaiheessa paikalliselle järjestävälle sales-kaverille joka on vastuussa tapaamisten buukkaamisesta ja sijoittajista ulkomailla. Ehdottomasti suositeltavaa, saatte uusia tuoreita idoita ja palautetta saman tien.**

SIJOITTAJAKENTTÄ MUUTTUNUT TAAS MERKITTÄVÄSTI VIIMEISEN 10 VUODEN AIKANA

- Sektori-sijoittaminen
- Teema-sijoittaminen
- Momentum investing eli lisää rahaa ja sijoittajia virtaa jo vahvoina oleviin sektoreihin/teemoihin
- Index-rahastot ja ETF:t
- Hedge fundit, home officet vs. osakerahastot

Ja suuri osa tämän päivän AKTIIVISISTA kansainvälisistä sijoittajista etsii samoja juttuja:

- Mielenkiintoisia kasvu-caseja ja teemoja. Yrityksiä joissa tapahtuu asioita (tai toimialoja joissa tapahtuu asioita)
- Myös uudet annit, fuusiot ja yritysostot sekä pääomatarve kiinnostavat
- Kansainvälisiä/globalaaleja yhtiöitä
- Kokenut ja vakuuttava johto, toimitusjohtaja kiinnostunut IR asioista ja sijoittajista
- Päivävaihto EUR 1m, tärkeämpää kuin yrityksen markkina-arvo
- Myös hyvät osingonmaksajat ja kiinteistötuotto kiinnostavat

Harri Rehnberg 14.6.2018

<https://www.linkedin.com/in/harri-rehnberg-5b03335/>