



Sponsor-koordinatør

Dansk sejlsport har vind i sejlene. Det har samarbejdet med vores sponsorer også. Dansk Sejlunion's portefølje af sponsorer bliver større og større. Det er en naturlig udvikling, fordi der er et seriøst og voksende marked for det som sejlsporten har at tilbyde sponsorer. Og fordi vi, i Dansk Sejlunion, formår at definere sponsorprodukterne – og at levere dem.

Det betyder, at vi har travlt, og brug for yderligere ekspertise og ressourcer til at løfte de spændende fælles udfordringer.

Dansk Sejlunion søger en sponsorkoordinator med eget ansvar for nuværende sponsorer og for udvikling og salg af nye sponsorplatforme i sejlsporten.

- Kan du skræddersy sponsorplatforme, der gør en forretningsmæssig forskel for vores sponsorer?
- Har du strategisk indsigt i og erfaring med sponsorater?
- Kan du sælge?
- Har du lyst til at blive en del af et ungt og dynamisk team? Så er det måske dig, vi tilbyder et udfordrende og lærerigt job.

Læs mere på www.sejlsport.dk eller kontakt Louise Dal på 43 26 21 83 eller louise.dal@sejlsport.dk



www.sejlsport.dk



Industrikoncernen NKT blev hædret for den samlede bedste investor relations-indsats af 128 aktieanalytikere. Finansdirektør Michael Hedegaard Lyng modtog prisen. Foto: Thomas Nielsen

NKT bedst til at kommunikere med markedet

På trods af en placering som en af årets bundskrabere i C20-indekset er NKT blevet hædret af analytikere for bedste investor relations. Finanssektoren har de bedste IR-chefer

Information

AF SIMON RICHARD NIELSEN

Industrikoncernen NKT Holding er danmarksmester i at kommunikere med markedet. Det mener i hvert fald en undersøgelse foretaget blandt 128 analytikere fra Norden og Storbritannien af analysehuset Regi Research og Strategy, der sammen med kommunikationsbureauet Burson Marsteller har kåret indsatsen i de danske investor relations-afdelinger.

Mens kurserne styrtdykker, er IR-disciplinen måske vigtigere end nogensinde. Kampen om de investeringsklare penge på aktiemarkedet er nemlig skærpet betydeligt – kagen er blevet mindre.

Alligevel er der noget surrealistisk ved årets kåring af bedste IR-indsats i de danske børsnoterede virksomheder.

Med et samlet tab i C20-indekset på 45 pct. i år er der umiddelbart ikke meget at fejre, hvilket flere af prismodtagerne også erkendte.

»Vi er meget stolte af IR-prisen, især på baggrund af at NKT ligger til et af de største fald i C20-indekset i år. Men god investor relation handler jo om at være åben og transparent og have en tilgængelig topledelse. Det har vi ikke planer

om at ændre på – heller ikke selv om vores kurs er i modvind. Hvad markedet gør, kan vi ikke kontrollere. Lige nu er vores markedsværdi helt tilbage i niveauet fra 2002-2003. Det betyder i realiteten, at nogen tror, det vil gå rigtigt rigtigt skidt for os i fremtiden. Det er ikke en holdning, vi selv deler, og jeg tror, at der er fremgang foran os,« siger finansdirektør Michael Hedegaard Lyng fra NKT Holding.

Han peger blandt andet på selskabets stærke position i kerneforretningen NKT Cables, der møder stigende efterspørgsel fra energiselskaberne.

FLS-direktør i top

Mens prisen for den overordnede kategori går til NKT, løb adm. direktør Jørgen Huno Rasmussen fra FLS Smidth med æren som analytikernes foretrukne topchef ifølge undersøgelsen fra Regi.

I lyset af, at finansverdenen står midt i århundredets værste krise er det påfaldende, at IR-direktørerne Steffen Heegaard fra Topdanmark, Martin Gottlob fra Danske Bank og Ole Søeberg fra Trygvesta scorer flest point i de 18 forskellige parametre i undersøgelsen.

»Det er da meget godt gået i et år, hvor Topdanmark har nedskrevet for 1,1 mia. kr.,« siger Steffen Heegaard, der

blev kåret som vinder i kategorien bedste IR-chef.

»God IR handler om at sikre, at alle offentliggjorte informationer afspejler sig i aktiekursen. Selskabet skal være transparent, således at markedet har forstået forretningen. I år har vi brugt meget energi på at uddanne investorer og analytikere om markedet for CDO'er. Det handler i høj grad om at lytte, til det som investorer efterspørger, og så tilpasse sin information målrettet til deres ønsker,« siger Steffen Heegaard.

Topdanmark har som mange andre investeret i CDO'er, der groft sagt er en samlet pakke med forskellige kreditobligationer.

Mens CDO'er med amerikanske subprime-lån var et stort tema sidste år har der i år været fokus på hele investeringssiden og risikoen på balancen. Et markant skifte i forhold til for et par år siden, hvor det var udviklingen i forsikringsdriften og præmieindbetalingerne, der var i højsædet.

Steffen Heegaard kunne som en af de få nominerede rent faktisk også glæde sig over at have nogenlunde udvikling på aktiemarkedet. Topdanmark er årets topscorer i C20 med et afkast på godt 4 pct.

»Når vi ved, at investorerne ikke har været nettkøbere af aktier, er det ekstremt vigtigt, at vi alligevel vedligger investor relations-indsatsen. Vi tager på roadshow i samme omfang som tidligere. Investorerne skal vide, hvad der sker i selskabet, så vi er på nethinden den dag, der kommer penge i kassen igen,« siger han.