

2020 年 10 月 28 日

## 在前所未有的危机中、保持与虚拟投资者沟通

2020 年受到疫情的影响，各上市公司皆受到影响，让我们来看 Ciena 公司投资人关系副总如何应对本次的疫情危机。

Ciena 公司/投资人关系 副总 Mr. GREGG M.LAMPF，在 COVID-19 大流行期间分享了他的经验

自 2020 年 3 月 COVID-19 大流行以来，各地的上市公司都争先恐后地应对后果，包括用虚拟事件代替现场会议的挑战，这是关于我们 Ciena 公司如何处理的故事：

在 3 月初 Ciena 公司揭露第一季财报业绩后，我们计划了在圣地亚哥的大型贸易展览会以及在纽约、波士顿、芝加哥、多伦多和蒙特利尔，哦，还有一年一度的股东大会上来进行推广计划。对于为期四期的投资者推广计划而言，还算不错 - 除非全球大流行爆发！是时候惊慌了？不需要。有时间进行创新，并表现出与投资界保持互动的意愿。就像在公司遇到挑战时保持敬业度一样，曲线球可以被看作是一个机会，可以证明您的承诺，强调管理团队的信心和能力，并在非常重要的群体中树立商誉。

光网络与通信会议展览会 (OFC) 是我行业中最重要贸易展览之一，就 Ciena 而言，我们在数十天内与数十位投资者进行了接触。今年，我们还将推出一项重大产品发布会，我们计划向客户和投资者重点推介该产品。鉴于 COVID-19 大流行（包括实施旅行禁令和限制），我们采取预防措施来保护员工，并实施了旅行禁令和限制，我们公司是最早取消参与的公司之一。最终，其他几个人做出了相同的决定。Ciena 投资者关系计划已被公认为是积极进取的，并且我们不会允许放慢速度，当然也无法阻止我们。在几个小时内，我们开始讨论替代方案。这包括利用我们的市场部来虚拟化我们的展会演示，并与一些销售人员联系，安排与我们的主要技术主管的客户电话会议。我们还重振了投资者技术论坛讲座系列。在几天之内，我们计划了两家客户电话会议，还预定了另外四家客户，由于情况的变化太快，我们还与 Marketing 22 SPRING 2020 u IR UPDATE [niri.org/irupdate](http://niri.org/irupdate) 会面，以指导其虚拟活动的内容和格式，友善的对待投资者。



好，似乎每件事都处理了。那是在三月初。在接下来的几周中，我们计划了几次路演，到 3 月初，对 COVID-19 的情况还没有完全理解或了解。因此，我们和合作方尚未认真考虑其他参与方式。大约又花了四天时间进行更改。根据合作伙伴的能力举行虚拟路演，使用传统的电话会议工具和视频会议解决方案，将这些路演一个接一个转换为虚拟事件。在个人转移到远程工作的过程中，外联持续进行，因此具有挑战性。同时，随着 COVID-19 大流行的势头不断增强，我们继续与高管和法律顾问保持联系，以确保我们的原始信息仍然适用，并预料到新的问题-考虑到形势动荡，这是另一个挑战。尤其是，我们比以往更紧密地与卖方合作，以进行客户拜访。我们仔细管理了主题和讨论流程，并设定了期望，并与卖方事先明确表示，我们不会更改 COVID-19 消息传递，也不会参与有关该主题的扩大对话。

特别是因为它与 OFC 的替代事件有关，我们将按原本计划将对话重点放技术上。无论如何，我们预计投资者将以某种方式要求针对 COVID-19 的更新。因此，我们在每次对话开始时都表示：我们了解他们可能会有很多疑问关于 COVID-19 及其对 Ciena 业务的影响。但是，鉴于当时的形势发展迅速，我们知道他们必须了解，我们无法提供 3 月 5 日公开分享的财务前景的任何更新，也无法提供任何与重申或更新类似的详细信息。同时，我们表示，我们认为兑现我们的承诺很重要，并认识到，只要我们能够遵守这些准则，继续对话就很重要。召开虚拟股东会议我们随后进入 4 月 2 日举行的年度股东会议。幸运的，Ciena 是该虚拟会议的早期采用者，自 2013 年以来一直举行股东虚拟会议。当时，只有约 125 家美国公司采用虚拟会议或使用混搭方式。到了 2019 年这个数字大约来到 300 家。根据我们的经验，除了让会议完全虚拟化并让参与者远程拨打电话并使用 Microsoft Teams 来整合这些活动外，我们没有做太多改变。许多其他公司也开始探索这种替代方法。

3 月 13 日，美国证券交易委员会（SEC）发布了指南“根据 COVID-19 的关注进行年度会议的员工指南”。这为公司如何在较短的时间内正确采用这种方法提供了澄清和指导。我在三月下旬与一位虚拟会议服务的主要提供商说，当时他们大约有 1,400 个询问如何采用这种方法。在进行改变之前，我们的主要目标是确保我们的大股东特别了解我们的想法。我们在进行改变之前与他们联系，向他们解释了 [niri.org/irupdate](http://niri.org/irupdate) IR UPDATE 2020 年春季版 23 的逻辑，确保他们访问不会改变，并为他们提供了提问的机会。对此没有表达任何担忧，我们也没有遇到任何股东问题。



长期影响，正如我的一位销售人员写道：“从长远的角度来看，我们设想远程工作和远程教育的增加将促进长期趋势。回想一下 9/11 导致许多公司评估和修改灾难恢复计划…”

推动远距工作人员的动力始于几十年前，因此我们不将病毒描述为建立新的长期趋势的特征；相反，我们相信它可以催化现有趋势。”对于那些没有从挑战中退缩并且能够适应的人来说，可能会有很多好处。我希望投资者会赞赏并记住在这段空前的时间里表现出的信心和承诺。投资者厌恶不确定性，在一定程度上公司可以提供一定程度的明确性，从而提高公司的声誉。我们可能还会发现我们不需要那么多旅行。一些组织将评估生产力，进行调整，并可能决定更容易接受远程工作。因此，这种趋势可能会加速。这可以为公司提供机会来评估其设施位置并重新评估其旅行和娱乐预算，从而改善获利。

同时，随着可能需要更多的通信工具和相关的基础架构，信息技术预算的某些增加可能部分抵消了这一点。当然，某些组织可能会确定无法远程解决生产力挑战。但是，考虑到年轻人进入劳动力市场的现有趋势和影响 - 重视远程选择的潜在员工 - 我希望这种可能性降低。

从投资者关系的角度来看，存在一些潜在的机会。与积极的公司声誉收益相似，愿意并有能力承担这一挑战的 IRO 在我们的同行和投资者眼中应该增强声誉。作为 IRO，我们当然会学到很多东西，并且应该寻求优化演示文稿和网站等支持资源，添加量身定制的通信技术，并使用工具来进行更多此类活动。从职业角度来看，一些管理团队可能会反思并发现拥有分散的团队也更容易被接受。这可能为不愿或无法移动或专职位于总部的 IRO 提供了更多机会，这是处于初期的另一趋势。而且，虚拟股东大会和混合股东大会几乎肯定会越来越受欢迎，在我看来，这对于许多公司来说已经是过时了。作为从事 IRO 工作 25 年（主要是在技术公司工作）的 IRO，我看到了自己的波动性和不确定性，并且每次我向管理团队推荐我们都尽可能采用这种方法时。每次都受到好评。COVID-19 也不例外。因此，对我的 IRO 同事们，请以深思熟虑和信心向前迈进！ IRC 的 IR Gregg M. Lampf 是 Ciena Corp. 投资者关系副总裁； [glampf@ciena.com](mailto:glampf@ciena.com)

---



本文由美国国家投资人关系协会（NIRI）与台湾投资人关系协会（TIRI）合作，将 NIRI IR Update 的精选文章中文化，并透过 HKIRA 等合作伙伴同步揭露，期望带给中文地区的投资人关系从业人员更多实用行业信息。

原文作者：Mr. GREGG M.LAMPF, Ciena 投资人关系 副总

译者：许碧云－桓达科技 总经理特助暨发言人

编审：邱荣振－TIRI 台湾投资人关系协会 秘书长

原文出处：NIRI IR Update SPRING 2020

[https://www.niri.org/NIRI/media/NIRI/IRUpdates/2020%20IR%20Update/001194\\_NIRI\\_Spring2020\\_FINAL.pdf](https://www.niri.org/NIRI/media/NIRI/IRUpdates/2020%20IR%20Update/001194_NIRI_Spring2020_FINAL.pdf)