

„Qualitative Aussagen haben nur ergänzenden Charakter“

Die Guidance in der Unternehmensberichterstattung ist nicht zuletzt für Finanzanalysten ein wichtiges Element zur Beurteilung des Wertes einer Gesellschaft. Ob es fixe Zahlen, Bandbreiten oder doch eher die qualitativen Indikatoren sind, die zuverlässige Aussagen über die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens machen können, haben wir René Weber, Finanzanalyst und Head of Consumer Research Team bei der Bank Vontobel, gefragt.



René Weber, Head of Consumer Research Team und Managing Director, Bank Vontobel

Welche Bedeutung messen Sie der Guidance in der Berichterstattung kotierter Gesellschaften zu?

Für mich muss man zwischen einer Guidance für ein Jahresergebnis und die Zielsetzung auf 3-5 Jahre unterscheiden. Aus Sicht der Investoren ist eine mittelfristige Zielsetzung wichtiger als eine auf ein Jahr ausgelegte Guidance, da die Zielsetzung auch zur Beurteilung des Managements herangezogen werden kann, während eine Guidance für das Jahresergebnis vielfach von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst wird.

Wir beobachten einen Trend, wonach die Bereitschaft der Unternehmen zur Formulierung einer Guidance in den letzten 1-2 Jahren wieder zugenommen hat. Teilen Sie diese Meinung?

Ja, die vermehrte Formulierung einer Guidance wird auch von den Investoren verlangt, beziehungsweise gewünscht, und gibt den Analysten auch einen Anhaltspunkt für ihre Schätzungen.

Welche Informationen sind für Sie wichtiger und aussagekräftiger: Konkrete, quantitative Angaben zum zukünftigen Geschäftsgang oder eine mehr beschreibende, qualitative Guidance mit sozialen und ökologische Indikatoren oder Qualitätskriterien?

Für mich steht bei einer Guidance im Vordergrund, dass nicht eine Zahl genannt wird, sondern eine Bandbreite in Bezug auf Umsatzwachstum beziehungsweise auf die Marge (EBIT/EBITDA). Für den Umsatz sind aus meiner Sicht lediglich Angaben zum organischen Wachstum zu machen, da der Einfluss der Währungen und Akquisitionen/Devestitionen nicht zum voraus definiert werden kann. Auch bei der Marge sollte darauf hingewiesen werden, dass allfällige

Währungs- oder Akquisitionseinflüsse nicht enthalten sind. Qualitative Aussagen sind durchaus auch sinnvoll, aber haben nur ergänzenden Charakter.

Welche Komponenten und Bereiche sollte eine Guidance umfassen und welchen Zeithorizont sollte eine Guidance sinnvollerweise abdecken?

Für die jährliche Guidance sollte man sich auf ein Umsatzwachstum (organisch) und ein Margenziel (beide als Bandbreite) konzentrieren. Bei den mittel-/langfristigen Zielen (3-5 Jahre) sollte neben Umsatzwachstum und Margen auch „Return on invested capital“ berücksichtigt werden. Selbstverständlich sollte auch eine klare Zielsetzung in Bezug auf die Verwendung des Gewinnes (Dividenden-Ausschüttungsquote) kommuniziert werden.

Sind Sie der Meinung, die Guidance sollte als Pflichtbestandteil fest in die regulierte Jahresberichterstattung einer kotierten Gesellschaft aufgenommen werden?

Nein, denn es ist für gewisse Gesellschaften deutlich schwieriger eine Guidance abzugeben, als für andere. So kann eine Nahrungsmittel-Gesellschaft viel einfacher den Umsatz für das nächste Jahr abschätzen als zum Beispiel eine zyklische Gesellschaft im Maschinen-Bereich oder eine Bank, die stark vom Marktvolumen abhängig ist.