

IRF Umfrage zur Financial Guidance von börsenkotierten Schweizer Gesellschaften

- **Rund zwei Drittel der teilnehmenden Unternehmen geben eine Guidance ab**
- **Davon äussern sich rund 80% der Befragten zu quantitativen und rund 45% zu qualitativen Zielgrössen**
- **Im Hinblick auf den Zeithorizont wählen über 90% der Befragten einen Zeitraum von einem Jahr**

Zürich, 14. Januar 2015 – Eine im Dezember 2014 von IRF Communications unter allen börsenkotierten Schweizer Unternehmen durchgeführten Umfrage zeigte, dass eine deutliche Mehrheit eine finanzielle Guidance über einen Horizont von einem Jahr abgibt. Dabei ist die quantitative Guidance der Normtypus. 38% der Studienteilnehmer verzichten gänzlich auf eine finanzielle Guidance.

Die klare Mehrheit der Unternehmen, die an der Umfrage teilgenommen haben, geben im Rahmen ihrer Jahresberichterstattung eine qualitative oder quantitative Guidance ab. 38% der Studienteilnehmer äussern sich hingegen nicht über die erwartete zukünftige Entwicklung. Als Gründe nennen sie unsichere, externe Faktoren (57% der Verzichtenden) oder sie sehen keinen Mehrwert einer finanziellen Guidance (44% der Verzichtenden).

Rund 80% wählen quantitative Ziele

Bei den Unternehmen, die eine finanzielle Guidance abgeben, nennen 78% Prozent quantitative Ziele. 44% führen qualitative Kriterien an, einschliesslich der 22%, die sowohl quantitative als auch qualitative Messgrössen anführen. Bei den quantitativen Zielen führt das Kriterium Betriebsgewinn (EBIT/EBITA/EBITDA) die Rangliste mit 78% der Unternehmen an, vor dem Umsatz (56%) und dem Gewinn/Gewinn pro Aktie (39%).

Die qualitativen Guidance-Kriterien unterteilen sich nach externen und internen Entwicklungen. Bei den externen Faktoren schwingt die Beschreibung der erwarteten Marktsituation und -entwicklungen oben aus. Über 90% der Unternehmen, die eine qualitative Guidance abgeben, beschreiben den Ausblick für den Gesamtmarkt. Ebenfalls beliebt ist ein breit gefasster Konjunkturausblick (56%). Deutlich weniger häufig werden Währungsprognosen gewagt (25%). Bei den internen Faktoren zeigt sich ein heterogeneres Bild. 58% treffen eine qualitative Aussage zur Entwicklung des Umsatzes oder Gewinns. An zweiter Stelle rangieren interne Effizienzsteigerungen (42%).

Rund ein Drittel der teilnehmenden Unternehmen (34%) diskutieren in ihrer Strategiediskussion oder dem Ausblick zudem weitere, nicht finanzielle Key Performance Indikatoren (KPIs). 77% berichten über soziale Indikatoren, 71% über Qualitätskriterien und -standards sowie 59% über ökologische Zielgrössen.

Mit ansteigendem Zeithorizont sinkt Guidance-Häufigkeit

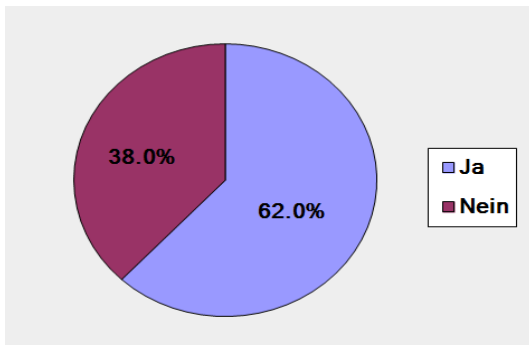
92% der Studienteilnehmer, die eine finanzielle Guidance abgeben, äussern sich zur Entwicklung in den nächsten 12 Monaten. Die Häufigkeit zu Aussagen über die mittelfristigen finanziellen Ergebniserwartungen (2 bis 3 Jahre) nehmen stark ab. Sie liegt noch bei (32%). Nur gerade 8% äussern sich zu den langfristigen Erwartungen (3-5 Jahre).

Zu den Studienresultaten im Einzelnen

IRF Communications AG führte im Dezember 2014 eine Umfrage unter allen börsenkotierten Schweizer Unternehmen zur Ausgestaltung der finanziellen Guidance durch. Von den rund 220 kotierten Unternehmen hat sich rund ein Viertel an der Umfrage beteiligt.

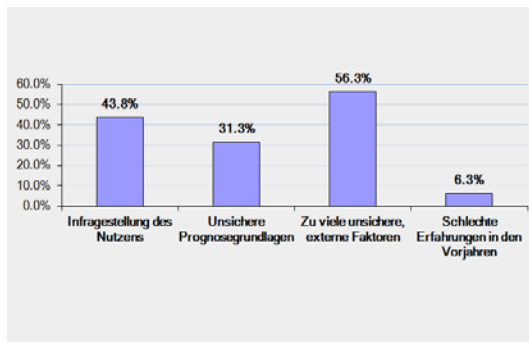
Im Folgenden finden Sie die Resultate im Detail:

1. Geben Sie im Rahmen der Jahresberichterstattung bei der Kommunikation des Ausblicks auf das laufende Geschäftsjahr eine finanzielle Guidance ab?



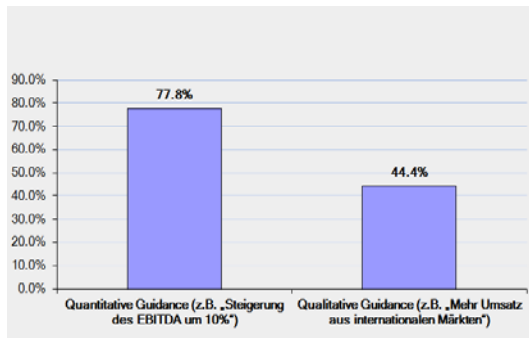
Die Mehrheit der Befragten (62%) gibt im Rahmen der Jahresberichterstattung eine finanzielle Guidance ab. 38% der Befragten verzichten dagegen auf die Abgabe einer Prognose.

2. Welches sind die Gründe für Ihren Verzicht auf eine finanzielle Guidance? (Mehrfachnennungen sind möglich)



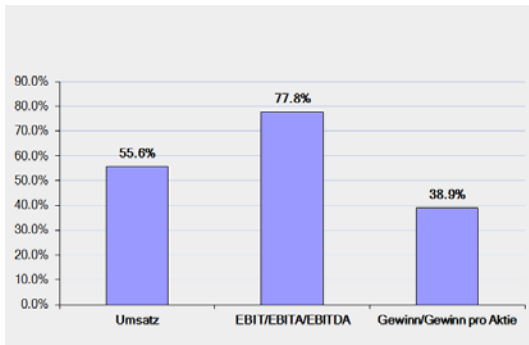
Von den 38% der Befragten, welche auf eine finanzielle Guidance verzichten, stellen 43% deren Nutzen in Frage während 31% unsichere Prognosegrundlagen nennen. 56% machen unsichere, externe Faktoren geltend. 6% berufen sich auf schlechte Erfahrungen in den Vorjahren.

3. Welche Art von finanzieller Guidance geben Sie? (Mehrfachnennungen sind möglich)



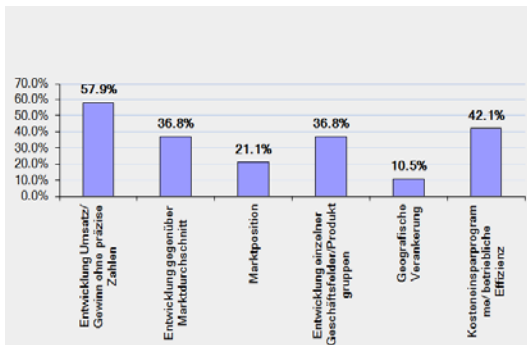
Von den 62% der Befragten, welche eine Guidance abgeben, weisen rund 78% eine quantitative Guidance aus. Dagegen thematisieren 44% qualitative Grössen. Über sowohl qualitative als auch quantitative Faktoren berichten 22% derjenigen Befragten, welche eine Guidance abgeben.

**4. Welche Kennzahlen umfasst Ihre quantitative Guidance?
(Mehrfachnennungen sind möglich)**



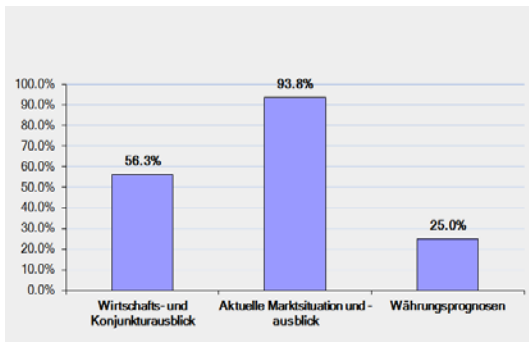
Bei der der quantitativen Guidance wählen die Unternehmen in erster Linie den EBIT/EBITA/EBITDA (78%), gefolgt vom Umsatz (56%) und dem Gewinn bzw. Gewinn pro Aktie (39%).

5. Welche internen Leistungsparameter umfasst Ihre qualitative Guidance?



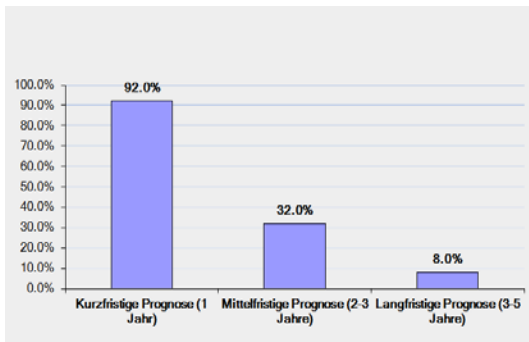
58% derjenigen, die qualitative Prognosen abgeben, beziehen sich auf die erwartete Entwicklung des Umsatzes oder des Gewinns. 37% treffen eine Aussage zur Entwicklung gegenüber dem generellen Marktdurchschnitt, 21% zur Marktposition und 37% zur Entwicklung einzelner Geschäftsfelder oder Produktgruppen. 11% nehmen Stellung zur geografischen Verankerung, während 42% Kosteneinsparprogramme oder Pläne zur betrieblichen Effizienz bekanntgeben.

6. Welche externen Rahmenfaktoren thematisiert Ihre qualitative Guidance? (Mehrfachnennung möglich)



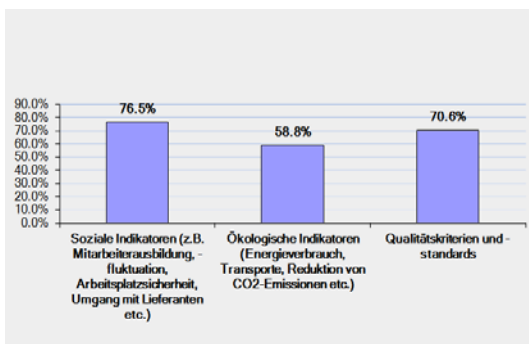
Bei den externen Faktoren der qualitativen Guidance äussern sich 57% zum Wirtschafts- und Konjunkturausblick. 94% legen die aktuelle Marktsituation und den -ausblick dar. 25% geben Währungsprognosen ab.

**7. Welche Zeithorizonte umfasst Ihre Guidance?
(Mehrfachnennungen sind möglich)**



Im Hinblick auf den Zeithorizont wählen 92% einen Zeitraum von einem Jahr. 32% geben eine mittelfristige (2-3 Jahre) und 8% eine langfristige Prognose (3-5 Jahre) ab.

8. Zusatzfrage: Definieren und diskutieren Sie in Ihrer Strategiediskussion oder dem Ausblick auch nicht finanzielle KPIs? Aus welchen Bereichen stammen sie?



Ein Drittel der Befragten äussern sich auch zu nicht-finanziellen Kennzahlen. Davon berichten 77% über soziale Indikatoren wie Mitarbeiterausbildung, -fluktuation, Arbeitsplatzsicherheit sowie Umgang mit Lieferanten. 59% nennen ökologische Indikatoren wie Energieverbrauch, Transporte, Reduktion von CO₂ Emissionen. 71% diskutieren in ihrem Ausblick auch Qualitätskriterien und -standards.

Über IRF Communications

IRF Communications ist ein führender Anbieter von umfassenden Kommunikationsdienstleistungen mit starker internationaler Vernetzung. Kunden sind private und kotierte Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen und Einzelpersonen. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der Positionierung und strategischen Beratung bis hin zur Umsetzung einzelner Massnahmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.irfcom.ch