

Königsdisziplin Erwartungsmanagement – vom Umgang mit Prognosen in schwierigen Zeiten



18. Mai 2009 - DIRK-Konferenz, Frankfurt am Main

Volker Siegert, Cortent Kommunikation

Stefan Otto, Cortent Kommunikation

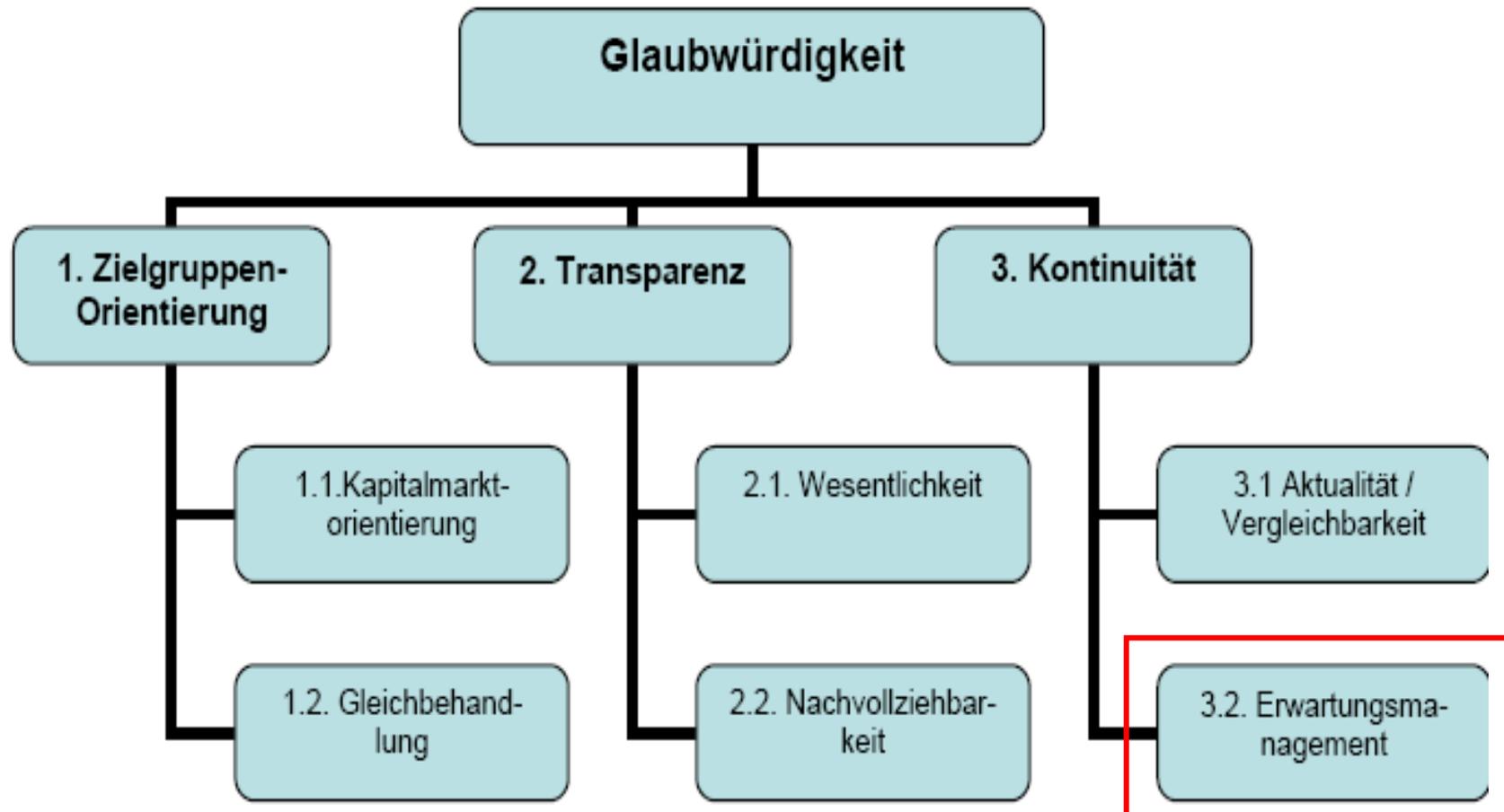
Jan Schwendemann, LBBW



Effektive Finanzkommunikation beruht auf der Glaubwürdigkeit des Managements von Unternehmen und glaubwürdig vorgetragener Kommunikation.

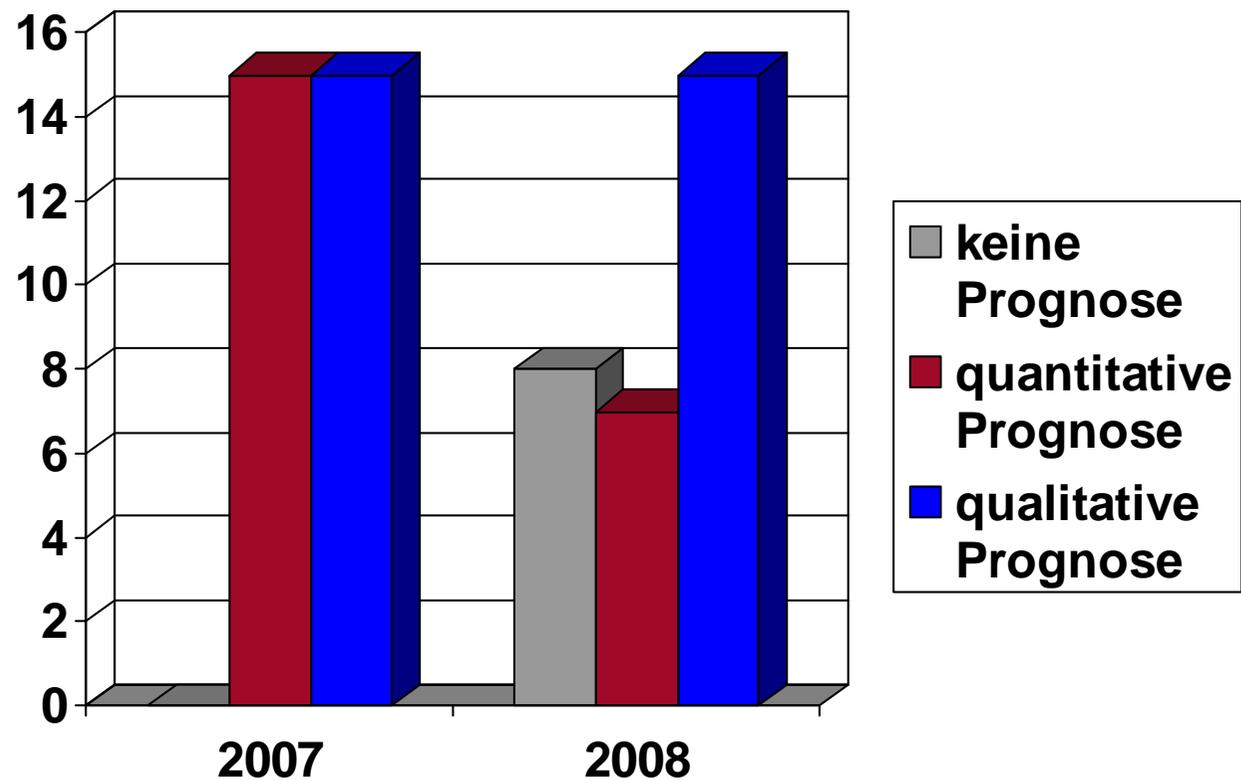
DVFA, 2007

Bedeutung des Erwartungsmanagements für die Glaubwürdigkeit der Finanzkommunikation



Ziel: Angleichung der Erwartungen der Financial Community an die Unternehmensentwicklung

Vergleich Prognoseberichte von DAX-Unternehmen – Geschäftsbericht 2007 vs. 2008



Wir befinden uns im schwersten wirtschaftlichen Abschwung seit Jahrzehnten und in diesem Umfeld ist eine verlässliche Ergebnisprognose für 2009 nicht möglich.

Allianz Gruppe

Bei Redaktionsschluss ... ist die künftige wirtschaftliche Lage sehr unklar. Das erschwert es, eine detaillierte, zuverlässige Prognose ... abzugeben. Wir werden dies tun, sobald die wirtschaftlichen Aussichten klarer sind.

Deutsche Post WordNet

...erwarten wir trotz der Akquisitionen... einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr und einen noch deutlicheren Rückgang des Ergebnisses der Betriebstätigkeit. Dennoch streben wir an, zumindest unsere Kapitalkosten zu verdienen und die Dividende konstant zu halten.

BASF SE

Die Kosten für Vertrieb, Allgemeines und Verwaltung werden voraussichtlich leicht steigen. Auf der Basis der aktuellen Planung erwartet MorphoSys auch in 2009 und 2010 einen Gewinn auszuweisen. Für 2009 sieht das Unternehmen einen Gewinn vor. Dieser wird aufgrund erheblich höherer Investitionen in die firmeneigene Produktentwicklung geringer als im Vorjahr ausfallen.

MorphoSys AG



FAQ Glossar Kontakt Sitemap English A A Suchbegriff



Unternehmen Technologie Therapeutische Antikörper Antikörper Forschung/Diagnostik Presse & Investoren Jobs

IR-Cockpit

+ Marktchancen

+ Aktie

+ Berichte und Präsentationen

Finanzprognose 2009

+ News Center

+ Veranstaltungen

+ Corporate Governance

Hauptversammlung

Bestellformular

Ansprechpartner

Finanzprognose 2009

MorphoSys-Konzern

MorphoSys erwartet in 2009 Umsätze zwischen 80 Mio. Euro und 85 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis wird sich nach den Erwartungen des Unternehmens auf einen Betrag zwischen 8 Mio. Euro und 11 Mio. Euro belaufen. Darin enthalten sind gesteigerte Investitionen in die firmeneigene Produkt- und Technologieentwicklung in Höhe von 18 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro.

(Alle Angaben in Mio. Euro)	2009E	2008
Konzernumsätze	80 - 85	71,6
Betriebsergebnis	8 - 11	16,4
Investitionen in firmeneigene Produkt- und Technologieentwicklung	18 - 20	7,7

© 2009 Morphosys AG | Impressum | Rechtliche Hinweise | Seite drucken | Seite empfehlen

Top ▲



100%

I. Prognosequalität darstellen

II. Szenarien nutzen

III. Mehr informieren

IV. Präsenz zeigen

V. Investorenbedürfnisse kennen

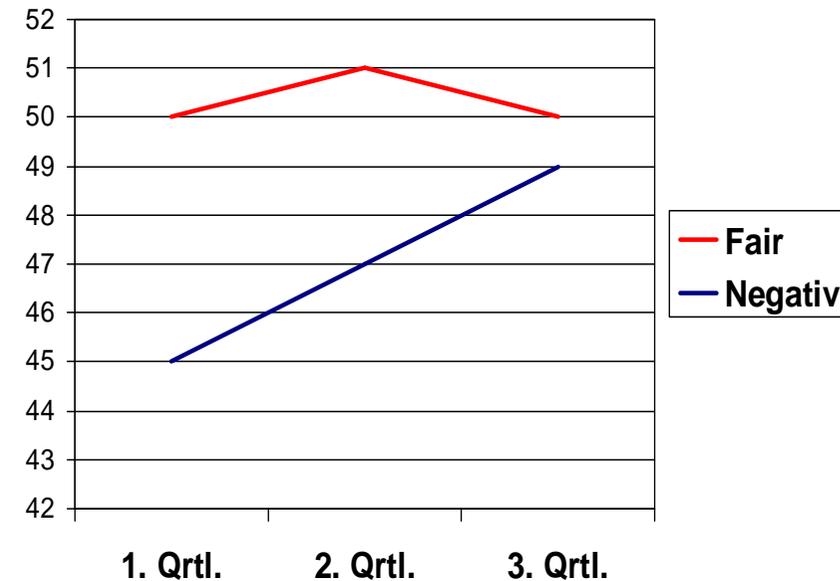
VI. Chancen zeigen

1. Prognosequalität darstellen

- Zu welchen Parametern gibt es eine Prognose?
 - Umsatz
 - Ergebnis
 - Kosten
 - Cash Flow
 - Finanzbedarf
 - Investitionen
- Prognosen sind zu erfüllen oder leicht zu übertreffen.
- Offener Umgang mit den Prognosen der Vergangenheit.
- Was sind die wesentlichen Einflussfaktoren?
- Auf welche Annahmen stützt sich die Prognose?

2. Szenarien nutzen

- Fair Case und Negativ-Szenario aufzeigen.
- Verzicht auf Best und Worst Case.
- Bandbreite bei Umsatz und Ergebnis kann im Jahresverlauf enger werden.
- „Wenn Ölpreis bei x, dann Rohmarge bei z...“



3. Mehr informieren

- Finanzlage – explizit Aussagen zu Liquidität, Finanzbedarf, Finanzierungen und Covenants, Cashflow treffen.
- Operatives Geschäft: Nicht nur auf ad-hoc Publizität konzentrieren, sondern aktive Medienarbeit betreiben.
- Sippenhaft vermeiden – wo steht man im Branchenvergleich?

4. Präsenz zeigen

	Monat											
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Finanzberichte / HV		◆ VZ	◆ GB		◆ QB	◆ HV		◆ QB				◆ QB
Kapitalmarktkonferenzen			◆ AK					◆ SCC				◆ EKF
Medien					◆ RS			◆ RS				◆ RS
Institutionelle Investoren					◆ RS			◆ RS				◆ RS
Kleinanleger		◆ Brief				◆ Brief						◆ Brief
CorporateNews/Adhoc-Meldungen	[Redacted]											

GB: Geschäftsbericht; QB: Quartals-Bericht; AK: Analysten-Konferenz; VZ: Vorläufige Zahlen
 SCC: Small-Cap-Conference; EKF: Eigenkapital Forum; RS: Roadshow; Brief: Aktionärsbrief

Kontinuierliche Kommunikation als Erfolgsfaktor

5. Investorenbedürfnisse kennen

- Fonds leiden unter Mittelabflüssen.
- Verhältnis Wachstums- zu Valuefonds zur Zeit bei 1:4.
- Investition in Aktionärsanalyse kann lohnen, um Erwartungen der Investoren besser gerecht zu werden.
- Cash is King – angesichts der großen Schwierigkeiten an Fremd- oder Eigenkapital zu kommen, auf jeden Fall Aussagen zur Cashposition treffen.

6. Chancen aufzeigen

- Aussagen zu langfristigen Trends sind notwendige Ergänzungen zu kurz- und mittelfristigen Prognosen.
- Entwicklung von Geschäftsmodellen in den Märkten erläutern.
- Verhältnis Wachstums- zu Valuefonds zur Zeit bei 1:4.
- Investition in Aktionärsanalyse kann lohnen, um Erwartungen der Investoren besser gerecht zu werden.
- Cash is King – angesichts der großen Schwierigkeiten an Fremd- oder Eigenkapital zu kommen, auf jeden Fall Aussagen zur Cashposition treffen.

- Ziele des Erwartungsmanagements:
 - Erwartungen des Kapitalmarkts an Unternehmensentwicklung anpassen.
 - Kapitalmarktteilnehmer in die Lage versetzen, sich ein eigenes Bild über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens zu machen.
- **Langfristige Prognosen** nicht aus den Augen verlieren (x% bis 2012...)
- Es ist durchaus **vertretbar**, keine konkrete quantitative Prognose zu veröffentlichen.
- Aber: Im Ausgleich sollten Unternehmen **verstärkt informieren**, statt abzutauchen.