



Erscheinungsdatum: 13.03.2002

Ausgabe: 20

Seite: 30

Rubrik: **SONDERTHEMA**

Verlässlichkeit muss eine unternehmerische Tugend sein Überraschungen zerstören das Vertrauen der Anleger – Realistische Prognosen – Professionelle Investor relations

Von Peter Fenkart

Kurz nacheinander präsentierten zwei am SWX New Market kotierte Gesellschaften ihre Zahlen für das Geschäftsjahr 2001. Am Freitag, 22. Februar, war es die auf Online Financial Services spezialisierte Swissquote Group und am Montag, 25. Februar, der Pre- und After-sales-Mobilfunkdienstleister EMTS.

Die Fakten: Swissquote weist für das vergangene Geschäftsjahr einen Umsatz von 13,2 (Vorjahr: 15,1) Mio. Fr., einen Ebitda von –21,8 (–4,1) Mio. Fr. und einen Verlust von 17,9 (3,1) Mio. Fr. aus. Gleichzeitig gibt das Unternehmen Massnahmen zur Kostensenkung bekannt. EMTS zeigt einen Umsatz von 163,1 (103,2) Mio. Euro, einen Ebitda von 22,8 (18,7) Mio. Euro und einen Gewinn von 6,6 (4,1) Mio. Euro.

Die Berichterstattung: In «Finanz und Wirtschaft» Nr. 15 vom 23. Februar heisst es unter dem Titel «Swissquote leitet Kostensenkungsprogramm ein» Verlust im Rahmen der Erwartungen, Bank planmässig gestartet, ausgeglichenes Resultat ab 2003. Zu EMTS titelt FuW (Nr. 16 vom 27. Februar) «EMTS muss ihren Geschäftsplan deutlich korrigieren». In der Unterzeile steht: Gewinnziel verfehlt, Vertrauensbasis wird gestört, Kommunikation mehr hinterfragen, 2002 mit organischem Wachstum von 35%.

Berechenbarkeit wird honoriert

Die Auswirkungen: Der Kurs der Swissquote-Aktien stieg in den drei Tagen nach Bekanntgabe der Resultate um 23%, der von EMTS sank in der gleichen Periode 17%.

Ein erstaunliches Bild, wenn man sich vergegenwärtigt, dass der Kursgewinner einen rückläufigen Umsatz und einen massiven Verlust ausweist, während der Kursverlierer eine Umsatz- und Gewinnsteigerung von je rund 60% vorlegt.

Was ist geschehen? Ganz einfach, die Anleger haben Berechenbarkeit (Verlust im Rahmen der Erwartungen) honoriert und das Unerwartete (Gewinnziel verfehlt) bestraft. Swissquote hatte ihre Erwartungen für 2001 im August auf einen Umsatz von 13 Mio. Fr. und einen Verlust von 18 Mio. Fr. beziffert. Diese Prognosen wurden mit dem Jahresabschluss bestätigt. Zur Relativierung der Kursentwicklung sei erwähnt, dass Swissquote im Jahr 2001 ihre Internet-Bank erfolgreich lancierte und zusammen mit dem Jahreser-

gebnis ein weitreichendes Sparprogramm ankündigte. Zwei Botschaften, die ausser dem überraschungsfreien Resultat die Reaktion des Markts günstig beeinflusst haben dürften. Ganz anders verhält es sich mit EMTS. Medien und Analysten werfen dem Unternehmen vor, dass es am 30. Januar 2002 in einer Pressemitteilung noch einmal auf den geplanten Ebitda von 25 Mio. Euro hingewiesen habe und dass im November 2001 noch von einem Umsatz von 170 Mio. Euro gesprochen worden sei.

Angesichts der im Fall von EMTS vergleichsweise bescheidenen Differenz zwischen Prognose und Erreichtem sowie unter Berücksichtigung eines insgesamt guten Wachstums von Umsatz und Ertrag ist die Anlegerreaktion auf den ersten Blick schwer verständlich. Aber eben nur auf den ersten Blick. Denn der Anleger fürchtet das Unerwartete gerade in instabilen Zeiten wie der Teufel das Weihwasser. In einer Phase der Unsicherheit haben Verlässlichkeit und Berechenbarkeit höchste Bedeutung.

Rasch und offen informieren

Es drängt sich die Frage auf, wie ein Unternehmen für den Kapitalmarkt verlässlich und berechenbar wird. Im Wesentlichen sind es zwei Voraussetzungen, die dazu führen: realistische Prognosen und professionelle Investor relations. Unbeschwerter Optimismus ist zwar ein durchaus positiver Charakterzug, als Grundhaltung aber, um Prognosen zu erstellen, wenig tauglich. Schönwettervorhersagen mögen kurzfristig etwas bringen, sie werden aber spätestens mit der nächsten Quartals-, Halbjahres- oder Jahresberichterstattung von der Realität eingeholt.

Wishful thinking in der Prognose und Professionalität in den Investor relations schliessen sich gegenseitig aus. Richtig verstandene Investor relations wollen nämlich nichts anderes, als die Erwartungen von Kapitalmarkt und Unternehmen im Einklang halten. Darum haben sie für Gesellschaften, die ihr Budget nüchtern erstellen, einen hohen Stellenwert. Selbst sorgfältig erstellte Prognosen können aber nicht davor bewahren, dass kaum voraussehbare Marktentwicklungen oder Ereignisse wie der 11. September zu deutlichen Korrekturen führen.

Mit Hilfe professioneller Kapitalmarktkommunikation lässt sich in solchen Fällen der Schaden für die Aktionäre und die Gesellschaft in Grenzen halten. Rasche und offene Information sowie verständliche Erklärung des Sachverhalts stützen das Vertrauen des Kapitalmarkts in ein Unternehmen. Der Börsenkurs wird nach der Bekanntgabe einer Korrektur auch mit erstklassigen Investor relations nicht in die Höhe schnellen, es wird aber auch nicht zu einem dramatischen Absturz kommen. Die Beispiele Swissquote und EMTS zeigen, dass nicht die Höhe des Verlusts, sondern vielmehr die vorherrschende Markterwartung die Kursentwicklung bestimmt.

Peter Fenkart ist Leiter der apr AG für Public Relations und Präsident der GIRAS Gesellschaft der Investor-relations-Agenturen der Schweiz.