

Medienmitteilung

Zürich, Juli 2019

## **Börsenkotierte Schweizer Unternehmen setzen mehrheitlich auf kurzfristige, auf klare Indikatoren abgestützte Prognosen**

IRF Reputation AG  
Rämistrasse 4  
Postfach  
CH-8024 Zürich

+41 43 244 81 44  
info@irf-reputation.ch  
www.irf-reputation.ch  
Michael Düringer  
Stefan Mathys  
Martin Meier-Pfister  
Jürg Stähelin

GOLD AFFILIATE  
FTI Consulting

- **81% der grössten börsenkotierten, Schweizer Gesellschaften geben eine qualitative oder quantitative Prognose zur zukünftigen Geschäftsentwicklung.**
- **Rund die Hälfte davon verwendet quantitative Zielgrössen, drei Viertel machen qualitative Angaben.**
- **Drei Viertel der analysierten Unternehmen gibt eine Guidance über einen Horizont von einem Jahr ab und berücksichtigt dabei auch die aktuelle Marktsituation und das konjunkturelle Umfeld.**

**Zürich, Juli 2019 – Die überwiegende Mehrheit der grössten börsenkotierten Schweizer Unternehmen (SMI Expanded) integrierte zukunftsgerichtete Zielgrössen in Form einer finanziellen Guidance in ihre Jahresberichterstattung 2018. Bezüglich der Platzierung und Darstellung der Guidance gibt es grosse Unterschiede, die stellenweise branchen- oftmals jedoch auch unternehmensspezifischer Natur sind.**

Eine deutliche Mehrheit der grössten börsenkotierten Schweizer Unternehmen gab im Rahmen ihrer Jahresberichterstattung zum Geschäftsjahr 2018 eine qualitative oder quantitative Guidance ab, wobei eine Mehrheit (55%) quantitative *und* qualitative Angaben machte. Absolut betrachtet lag der Anteil der Unternehmen, die quantitative finanzielle Messgrössen angeben bei 51%. Bei den qualitativen Messgrössen lag die Quote um einiges höher bei 74%.

Martin Meier-Pfister, Partner von IRF, kommentiert: «Verlässliche Prognosen zur künftigen Entwicklung des Unternehmens reduzieren die Unsicherheit und damit die Kapitalkosten. Ob und wie die Unternehmen einen finanziellen Ausblick präsentieren, hängt namentlich von den strategischen Zielen, vom Geschäftsmodell und der Prognosesicherheit in der jeweiligen Branche ab. Wichtig ist in jedem Fall, dass die Unternehmen dasselbe Konzept über mehrere Jahre durchziehen. Auch sollten sie transparent darlegen, von welchen Rahmenbedingungen die prognostizierte Entwicklung abhängt.»

### **Umsatz und operatives Ergebnis als wichtigste Zielgrössen**

In Bezug auf quantitative Messgrössen äusserten sich die Unternehmen mit Abstand am häufigsten zum EBIT/EBITA/EBITDA (68%) und zum Umsatz (61%). Weitere als Teil der Guidance-Aussagen in der Jahresberichterstattung oft ausgewiesene quantitative Zielgrössen waren die zukünftige Höhe der Dividende und des Cashflows (je 26%). Der Gewinn oder Gewinn pro Aktie (16%) sowie die erwartete Eigenkapitalquote resp. -rendite (11%) wurden deutlich weniger häufig genannt. Darüber hinaus verwendete eine Mehrheit derjenigen Unternehmen, die eine Guidance abgeben, zu diesem Zweck branchenspezifische Kennzahlen, wie zum Beispiel das Kosten-/Ertragsverhältnis oder der Neugeldzufluss bei Banken, die Combined Ratio bei Versicherungen, die Investitionsausgaben (CapEx) bei Industrieunternehmen oder die Leerstandsquote bei Immobilienunternehmen.

Bei den internen Leistungsparametern führten die Entwicklung einzelner Geschäftsfelder und Produktgruppen bzw. Benchmarks gegenüber dem Markt das Feld an. Jeweils 53% der untersuchten Unternehmen äusserten sich dazu und gaben eine Guidance ab. Weniger oft genannt wurden Kosteneinsparungsprogramme und betriebliche Effizienz (21%) und die geografische Verankerung mit 18%. Zur künftigen Marktposition gaben mit 5% nur sehr wenige Unternehmen eine Guidance ab, wobei in dieser Studie verallgemeinernde Aussagen wie „eine führende Position“ oder „einer der führenden...“ nicht berücksichtigt wurden.

### **Kaum mittel- bis langfristige Prognosen**

Die diesjährige Erhebung zeigt, dass eine grosse Mehrheit der untersuchten Unternehmen lediglich kurzfristige Prognosen über die nächsten 12 Monate abgibt (74%). Der Anteil der Unternehmen, die in ihrer Ergebniskommunikation auch mittel- bis langfristige Ziele veröffentlichten, war weitaus geringer. 42% gaben Ziele für den Zeithorizont von bis zu drei Jahren an, längerfristige Angaben machten 16% der betrachteten Unternehmen. Hier ist immer noch eine deutliche Diskrepanz zwischen den Erwartungen langfristiger orientierter Buy-side Investoren und dem kurzfristigen Bedienen von Sell-side Modellen zu spüren.

Angesichts der aktuellen Debatten zum Klimawandel sowie auch den nachdrücklichen Kampagnen sowohl aktiver wie auch passiver Investmentfonds wäre zu erwarten, dass Prognosen und Zielsetzungen zu ökologischen Faktoren zunehmend Berücksichtigung in der Berichterstattung finden. Jedoch war der Anteil mit 38% verhältnismässig gering. Soziale Indikatoren (43%) und Qualitätsstandards (45%) wurden ungefähr gleich oft genannt.

### **Unterschiedliche Ansätze zur Platzierung und Darstellung der Guidance**

Eine Mehrheit der analysierten Unternehmen, welche eine finanzielle Guidance abgaben, verorteten diese entweder in einem Unterkapitel oder Absatz zum Ausblick auf das folgende Geschäftsjahr im Aktionärsbrief oder als Teil der Strategiediskussion.

Einen anderen Ansatz wählte beispielsweise Vifor Pharma, deren Geschäftsbericht ein kurzes und übersichtlich illustriertes, eigenes Kapitel „Outlook and Financial Guidance“ beinhaltet. Ebenfalls einen interessanten Weg wählte SGS, die in den Jahresrückblick für jede Sparte einen Ausblick, inklusive finanzieller KPIs, integrierten. Im Lonza Geschäftsbericht wiederum sind die mittelfristige Guidance mit den Zielsetzungen für die laufende Strategieperiode sowie der kurzfristige Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr auf einer Seite kombiniert.

Was die Darstellung konkreter Ziele sowie deren Zielerreichung unter Berücksichtigung von KPIs – auch für ESG-Themen – betrifft, sticht SIKA mit einer äusserst umfassenden und gut strukturierten Darstellung heraus. Auch Swisscom unterlegt der Zielerreichung im Rahmen der Strategiediskussion klar definierte KPIs.

Für Unternehmen stellen sich im Zusammenhang mit der finanziellen Guidance in der Jahresberichtserstattung unter anderem folgende Fragen:

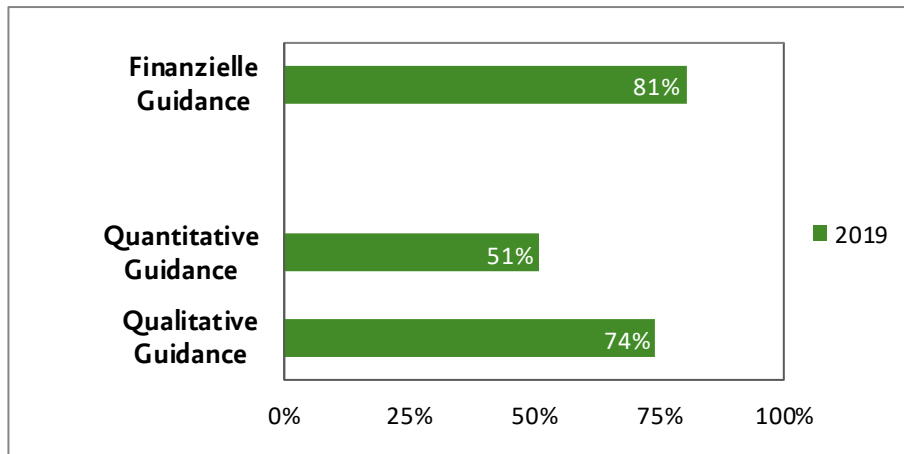
- Welche zusätzlichen Informationen sind notwendig, um die angeführten zukunftsbezogenen Aussagen in einen sinnvollen Kontext zu stellen und aufzuzeigen, von welchen internen und externen Rahmenbedingungen und Faktoren sie abhängen?
- Wie lassen sich die finanzielle Guidance und die finanziellen Ziele der Unternehmensstrategie übersichtlich strukturieren und klar voneinander abgrenzen?
- Wie können neue, für Investoren relevante nicht-finanzielle Faktoren wie soziale und ökologische KPIs sinnvoll in den Guidance-Teil der Berichterstattung integriert werden?
- Wie kann in der Strategiediskussion der aktuelle Stand der Zielerreichung mit relevanten KPIs oder erreichten Meilensteinen aufgezeigt werden?
- Was gilt es zu tun, wenn sich die Rahmenbedingungen schlagartig ändern?

### **Methode**

IRF führte im April und Mai 2019 zum sechsten Mal eine Studie zur finanziellen Guidance von Schweizer Unternehmen durch. Die Datenerhebung erfolgte mittels Inhaltsanalyse jener Abschnitte des Geschäftsberichts und der Präsentation zur Publikation der Jahresergebnisse 2018, in denen die Strategie oder der Ausblick diskutiert werden. Als Untersuchungsgegenstand dienten jene 47 Unternehmen, die dem SMI Expanded zugehören. Der SMI Expanded kombiniert die Indizes SMI und SMI MID und bildet die 50 höchstkapitalisierten Titel des Schweizer Aktienmarktes ab.

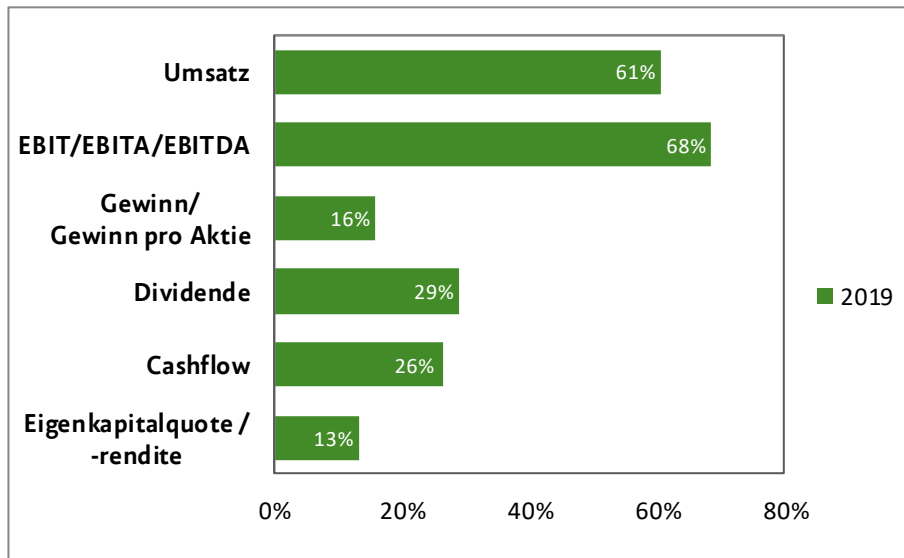
Zu den Studienresultaten im Einzelnen

### Wird im Rahmen der Jahresberichterstattung eine finanzielle Guidance abgegeben?



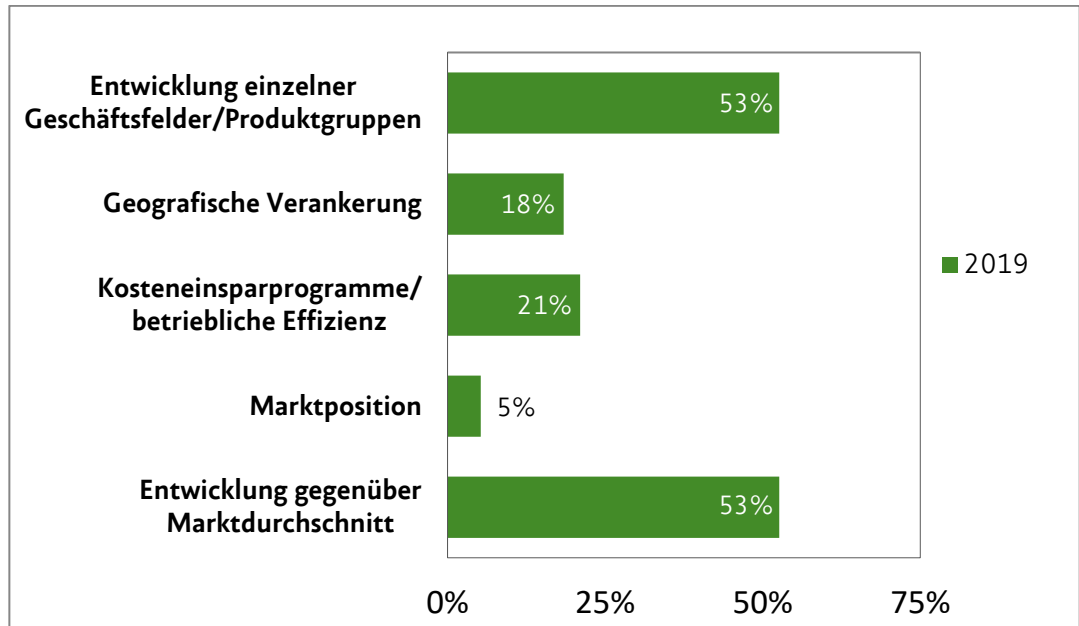
Vier von fünf untersuchten Unternehmen geben im Rahmen ihrer Jahresberichterstattung eine finanzielle Guidance ab. Qualitative Zielgrößen werden bei drei Vierteln (34) der Unternehmen thematisiert, gut die Hälfte (24) macht auch quantitative Angaben. Etwas weniger als die Hälfte der Unternehmen (21) machen beides.

### Welche Kennzahlen umfasst die quantitative Guidance?



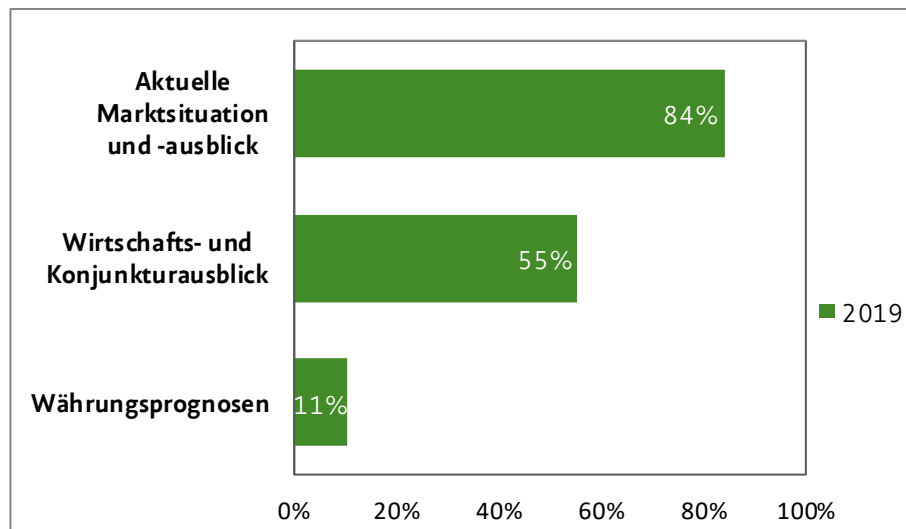
Mit 68% äussern sich die Unternehmen am häufigsten zur künftigen Entwicklung des operativen Ergebnisses (EBIT/EBITA/EBITDA) und derjenigen des Umsatzes (61%). Auch die Höhe der Dividende und des Cashflows sind beliebte Zielgrößen – jeweils rund ein Viertel der Unternehmen geben dazu eine Guidance ab. Ein geringerer Teil der Unternehmen gibt zum Gewinn bzw. Gewinn pro Aktie oder zur Eigenkapitalquote/-rendite eine Guidance ab.

### Welche internen Leistungsparameter umfasst die Guidance?



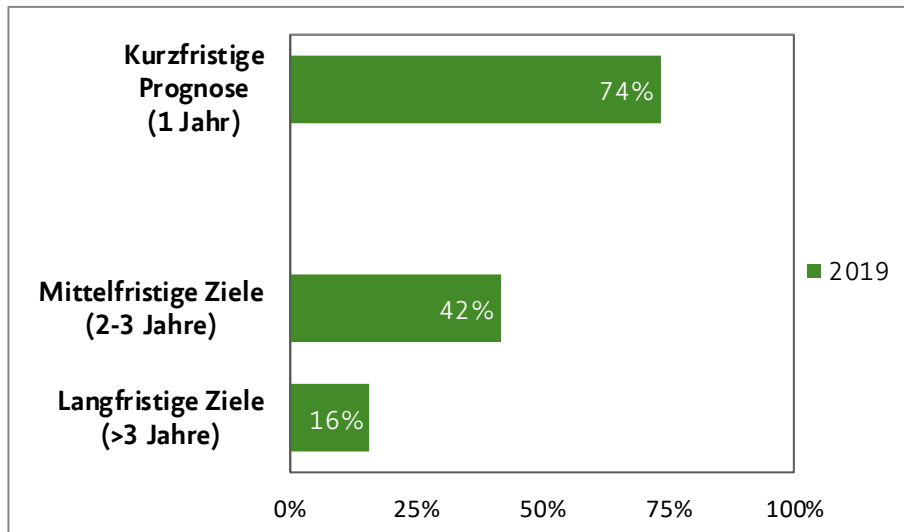
Etwas mehr als die Hälfte (je 53%) der analysierten Unternehmen gaben eine Guidance zur Entwicklung einzelner Geschäftsfelder und Produktgruppen sowie zur Entwicklung des Unternehmens verglichen mit dem Markt ab. Zu Kosteneinsparungsprogramme und betrieblicher Effizienz (21%) sowie zur geografischen Verankerung (18%) äusserten sich gut ein Fünftel der Unternehmen. Nur eine geringfügige Anzahl Unternehmen gab eine aussagekräftige Guidance zur künftigen Marktposition ab.

### Welche Rahmenfaktoren thematisiert die Guidance?



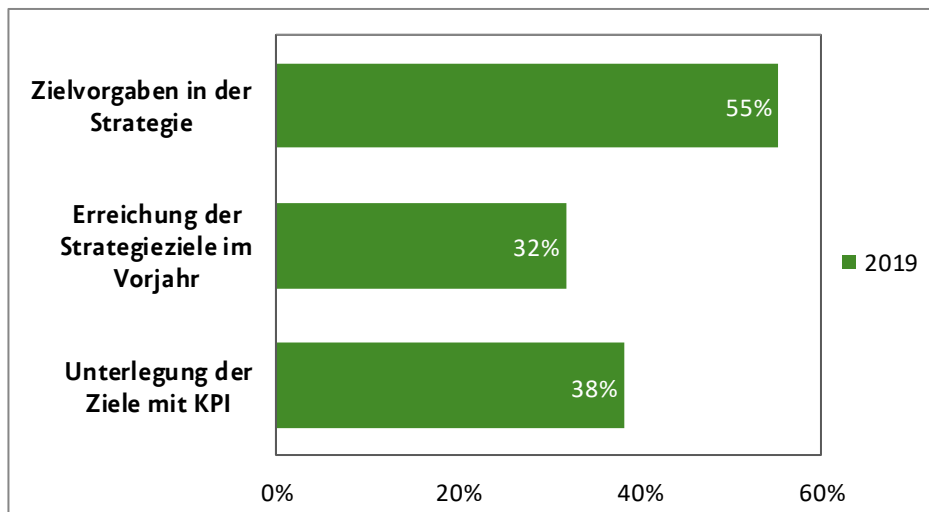
Die Rahmenbedingungen werden von der Diskussion zur aktuellen und künftigen Marktsituation angeführt: 84% der Unternehmen thematisierten diese im Aktionärsbrief oder in der Strategiediskussion. Ebenfalls eine Mehrheit der Unternehmen (55%) äusserte sich im Berichtsjahr 2018 zu Wirtschafts- und Konjunkturaussichten. Konkrete Währungsprognosen gaben hingegen die wenigsten Unternehmen ab (11%).

### Welchen Zeithorizont umfasst die Guidance?



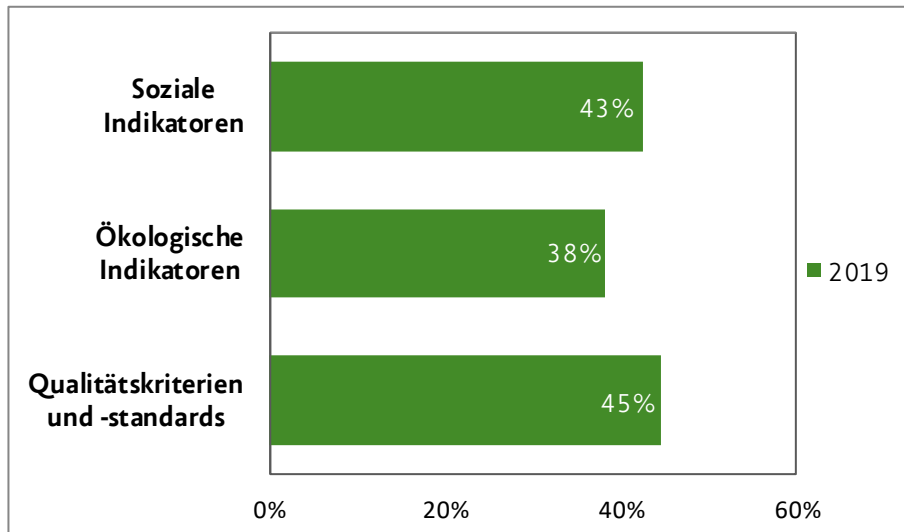
Rund drei Viertel aller untersuchten Unternehmen gaben eine Guidance für die nächsten 12 Monate bekannt. Ein Drittel äusserte sich auch zur mittelfristigen Entwicklung des Unternehmens. Bei 16% umfasst der Zeithorizont für die Guidance mehr als drei Jahre.

### Werden die Inhalte der Strategie in der Strategiediskussion erklärt?



Sofern Angaben zur Unternehmensstrategie Teil der Berichterstattung waren, gaben rund die Hälfte der Unternehmen (53%) darin auch Zielvorgaben und Messwerte an. Demgegenüber äusserte sich aber nur knapp ein Drittel auch dazu, ob die gesetzten Ziele im abgelaufenen Geschäftsjahr erreicht wurden. Ebenfalls gut ein Drittel (34%) unterlegte die genannten Ziele darüber hinaus mit konkreten KPIs.

**Werden in der Strategiediskussion oder dem Ausblick auch nicht-finanzielle KPIs definiert und diskutiert? Aus welchen Bereichen stammen diese?**



Die in der Unternehmensberichterstattung immer wichtiger werdenden ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) nehmen in Relation zur finanziellen Guidance von Unternehmen einen vergleichsweise immer noch geringen Stellenwert ein. Konkret werden soziale Indikatoren wie Arbeitsplatzsicherheit oder Ausbildung für Mitarbeiter von 40% der Unternehmen diskutiert. Zu ökologischen Indikatoren wie beispielsweise der Energieverbrauch, Umgang mit Ressourcen und Emissionen äussern sich trotz der starken Präsenz des Themas in der breiten Öffentlichkeit sowie nachdrücklicher Kampagnen sowohl von aktiven wie auch passiven Investmentfonds aktuell rund ein Drittel der Unternehmen (34%). Grundsätzliche Qualitätskriterien- und standards werden dagegen von 40% der berücksichtigten Unternehmen in ihre Strategiediskussion und Zielsetzungen aufgenommen.

## Best Practice Beispiele

# 2019 OUTLOOK AND FINANCIAL GUIDANCE

OUTLOOK: CONTINUED GROWTH IN NET SALES AND EBITDA

NET SALES EXPECTED GROWTH

### MARKET ACCESS

Veltassa® will continue to be launched in selected countries across Europe. In addition, Ferinject® is expected to be launched in Japan in H2 2019. We will continue to work towards finding a partner for the Japanese rights for CCX140.

11-13%

### CLINICAL TRIALS

Results from the AMBER study will be published in 2019, evaluating the impact of Veltassa® in patients with chronic kidney disease (CKD) and resistant hypertension. Initiation of the DIAMOND study looking at the benefits of Veltassa® in patients with CKD and heart failure affected by hyperkalaemia is expected in H1 2019.

EBITDA EXPECTED TO INCREASE

25%

A phase-II study of the ferroportin inhibitor, designed to prevent excessive iron release into the blood, is expected to start in H2 2019.

Enrolment of the global phase-III ADVOCATE study of avacopan for anti-neutrophil cytoplasmic auto-antibody-associated vasculitis (ANCA-associated vasculitis) was completed in Q3 2018, with results expected in Q4 2019.

2020 EXPECTED NET SALES

>2 BILLION  
CHF

Cara Therapeutics is currently conducting two pivotal phase-III trials of CR845, with completion and data read-out anticipated by the end of 2019.

Recruitment will continue in the AFFIRM-AHF phase-IV trial of Ferinject® for acute heart failure. The trial is the first study to investigate the effects of i.v. iron therapy on mortality and morbidity of acute heart failure patients.

### BUSINESS DEVELOPMENT

We aim to complete at least one additional in-licensing, product acquisition or corporate transaction during the course of 2019.

### FINANCIAL GUIDANCE

In 2019 at constant exchange rates, Vifor Pharma net sales are expected to grow between 11% and 13%, reported EBITDA is expected to increase by 25%. In 2020 net sales are expected to exceed CHF 2 billion and EBITDA to be in the range of CHF 700 million. Going forward the dividend is expected to remain at the current level of CHF 2 per share.

Das Kurzkapitel "Outlook and Financial Guidance" im Geschäftsbericht von Vifor Pharma.

## CONSUMER AND RETAIL

### OVERVIEW

- Double-digit growth in South East Asia Pacific, Eastern Europe and Middle East
- New restricted substances and strong level of Safety testing boosted E&E activities
- Excellent growth in Cosmetic, Personal Care and Household (CPCH) in Germany, China and North America
- Softlines gained market share from new sustainability solutions and footwear testing

### OUTLOOK

- USA/China trade war represents a risk, especially for technology products
- Expand capacity in South East Asia to meet buyer shift out of China; continued investments in digitalization and automation to drive margin improvements
- Investment in 5G and Internet of Things for wireless activity
- Further expand CPCH and Hardlines through acquisitions

**1 025.4**

REVENUE IN CHF MILLION

**6.2%**

GROWTH IN 2018<sup>1</sup>



< BACK TO CONTENTS



**366.0**

REVENUE IN CHF MILLION

**7.0%**

GROWTH IN 2018<sup>1</sup>



### OVERVIEW

- Solid organic growth driven by Management System certification and transition to the new 2015 standards
- Improved margin from increased Certification activity and efficiency gains
- Rollout of Performance Assessments' global cloud-based solution and introduction of Business Enhancement Engine

### OUTLOOK

- Slowdown expected in organic growth due to end of transition in Certification
- Double-digit growth in Business Enhancement with new training services and increased value generation from data-driven services
- Continue to protect high margin levels with further efficiency gains in operations

## INDUSTRIAL

### OVERVIEW

- Growth in Oil and Gas market driven by large supervision contracts and refinery shutdown inspections across all regions
- Solid developments in Infrastructure market in South America and Asia
- Manufacturing growth in Laboratory Testing activities, specifically in Calibration services
- Margin improvement offset Brazil situation

### OUTLOOK

- Leverage positive growth perspectives in the Infrastructure market
- Preserve our position in the Oil and Gas market in a low CAPEX environment
- Continue our diversification into Laboratory Testing through acquisitions
- Implement development programs and continue portfolio management

**940.2**

REVENUE IN CHF MILLION

**4.8%**

GROWTH IN 2018<sup>1</sup>



<sup>1</sup>. Constant currency basis.

HIGHLIGHTS

13

OUR VALUE TO SOCIETY

2018 INTEGRATED ANNUAL REPORT

*In den Jahresrückblick für jede Sparte integrierter Outlook mit Guidance/KPI im Geschäftsbericht von SGS.*

### Mid-Term Guidance 2022

To reflect the divestment of its former Water Care business unit and to emphasize Lonza's focus on growth along the Healthcare Continuum<sup>®</sup> Lonza provided an adjusted Mid-Term Guidance 2022 in March 2019. The adjustment consists of excluding the Water Care Mid-Term Guidance from the Lonza Group financial projections prepared in 2017. The Water Care Mid-Term Guidance was disclosed at Lonza's Capital Markets Day 2018.

In addition, Lonza is reflecting not only the Water Care divestment but also the latest strategy development. The Mid-Term Guidance 2022 was first issued in 2017. The adjusted Mid-Term Guidance demonstrates our focus on growing our businesses along the Healthcare Continuum<sup>®</sup> while continuing to aim for operational excellence, productivity improvements and attractive margins.

The adjusted Mid-Term Guidance for Lonza's continuing operations (excluding the Water Care business unit) is the following<sup>1</sup>:

- Sales of CHF 7.1 billion
- CORE EBITDA margin of 30.5%
- CORE RONOA 35%
- Double-digit ROIC

At Lonza's Capital Markets Day in September 2018, the growth trajectory by business was outlined<sup>2</sup>:

	Pharma & Biotech	Specialty Ingredients	
	Pharma & Biotech	Consumer Health	Consumer & Resources Protection
Sales Growth, 2017FF - 2022	High-single digits	Mid- to high-single digits	Low- to mid-single digits
2022 CORE EBITDA Margin Trajectory	Sustain > 30%	From high twenties to > 30%	From high teens to ~25%
Building Blocks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Growth projects</li> <li>• Capital synergies</li> <li>• Manufacturing excellence</li> <li>• Capex investments and throughput optimization</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital synergies</li> <li>• Leveraging pharma technologies</li> <li>• Innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microbial control expertise</li> <li>• Procurement and supply chain excellence</li> <li>• Product portfolio optimization</li> </ul>

Lonza plans to re-invest parts of the proceeds of the Water Care disposal into the Healthcare Continuum<sup>®</sup> with expected higher returns to deliver more shareholder value. Lonza will continue to focus on deleveraging as has already been communicated.

<sup>1</sup> Lonza Mid-Term Guidance for the Group is based on the present business composition, the present macro-economic environment, current visibility and constant exchange rates.  
<sup>2</sup> Lonza Mid-Term Guidance for operations and divisions is based on the 2018 business composition, macro-economic environment, current visibility and constant exchange rates.

« A highlight of 2018 was clearly our Capital Markets Day in September, where we had the chance to discuss our growth trajectory toward and beyond 2022. We emphasized that we are focusing our investments and initiatives on our core markets along the Healthcare Continuum<sup>®</sup>. »

Richard Ridinger, CEO of Lonza

### Outlook 2019

In 2019 Lonza will focus on the thorough execution of our growth initiatives in what is expected to be a year of significant investments. Lonza is also factoring into our outlook the continued macro-economic uncertainty and some potential ongoing headwinds in the cyclical categories of our Specialty Ingredients businesses.

Based on these assumptions, Lonza is providing the following outlook for full-year 2019:

- Mid- to high-single digit sales growth
- Sustained high CORE EBITDA margin level

In addition, Lonza will accelerate the review of its current portfolio to further strengthen the company's position along the Healthcare Continuum<sup>®</sup>. At the same time, Lonza will continue to focus on operational and commercial excellence while investing in innovation and growth, especially in the biologics businesses. Lonza will also be continuing to implement measures to counter the cyclical-exposed businesses. An update on outlook will be provided with the Q1 Qualitative Business Update 2019.

The Outlook for 2019 is based on the present business composition for Lonza continuing operations (excluding the Water Care business unit), the present macro-economic environment, current visibility and constant exchange rates. It is a next step toward achieving our Mid-Term Guidance 2022. After becoming fully operational, all investments previously announced are expected to accelerate top-line growth and profitability to contribute to our mid-term targets.

*Kombination von mittelfristiger Guidance mit den Zielsetzungen für die laufende Strategieperiode sowie der kurzfristige Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr auf einer Seite im Lonza-Geschäftsbericht.*

## Ziele und Zielerreichung

Swisscom hat sich, abgeleitet aus ihrer Strategie, unterschiedliche kurz- und langfristige Ziele gesetzt, die ökonomische, ökologische und soziale Gesichtspunkte berücksichtigen.

Ziele		Zielerreichung 2018
<b>Finanzielle Ziele</b>		
Nettoumsatz	Konzernumsatz für das Jahr 2018 von rund CHF 11,6 Mrd.	CHF 11'714 Mio.
Operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	EBITDA für das Jahr 2018 von rund CHF 4,2 Mrd.	CHF 4'213 Mio.
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	Investitionen für das Jahr 2018 von weniger als CHF 2,4 Mrd.	CHF 2'404 Mio.
Operational Excellence	Senkung Kostenbasis 2018 im Schweizer Geschäft um CHF 100 Mio.	CHF 121 Mio.
<b>Übrige Ziele</b>		
Ultrabreitband Schweiz <sup>1</sup>	Abdeckung 90% bis Ende 2021 mit mehr als 80 Mbit/s	64%
Ultrabreitband Schweiz <sup>1</sup>	Abdeckung 75% bis Ende 2021 mit mehr als 200 Mbit/s	35%

<sup>1</sup> Basis: 4,3 Mio. Wohnungen und 0,7 Mio. Geschäfte (Bundesamt für Statistik – bfs).

## Rahmenbedingungen

### Wirtschaftliches Umfeld

Die drei gesamtwirtschaftlichen Faktoren Konjunktur (Schweiz und Italien), Zinssätze und Währungskurse (EUR und USD) haben einen bedeutenden Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Swisscom und damit auf die Finanzberichterstattung.

	Einheit	2014	2015	2016	2017	2018
Veränderung BIP Schweiz	in %	2,4	1,2	1,4	1,0	2,6 <sup>1</sup>
Veränderung BIP Italien	in %	0,1	0,8	0,9	1,5	0,1 <sup>2</sup>
Rendite Bundesobligationen (10 Jahre)	in %	0,38	(0,04)	(0,14)	(0,07)	(0,24)
Stichtagkurs CHF/EUR	in CHF	1,20	1,08	1,07	1,17	1,13
Stichtagkurs CHF/USD	in CHF	0,99	1,00	1,02	0,98	0,99

<sup>1</sup> Prognose SECO

<sup>2</sup> Prognose Istat

### Konjunktur

Das Wirtschaftswachstum in der Schweiz ist 2018 mit einer prognostizierten Zunahme des BIP um real 2,6% höher als in den Vorjahren ausgefallen. Die Inflation hat leicht zugenommen, ist aber nach wie vor sehr tief. Die konjunkturelle Entwicklung wirkt sich unterschiedlich auf die Kundensegmente aus. Im Segment Privatkunden ist der Umsatzanteil von Produkten mit festen Monatsgebühren hoch und somit das Ausmass konjunkturell bedingter Umsatzenschwankungen gering. Die Umsätze aus dem Roaming können demgegenüber in Abhängigkeit von den getätigten Auslandsreisen (Inbound und Outbound) grösseren Schwankungen unterliegen. Allerdings ist beim Outbound ein grosser, weiterwachsender Anteil der Roaming-Leistungen in den festen Monatsgebühren inkludiert. Einen zyklischeren Geschäftsverlauf verzeichnet das Projektgeschäft im

Segment Enterprise Customers. Bei der italienischen Tochtergesellschaft Fastweb wirken sich die konjunkturellen Schwankungen tendenziell verstärkt auf den Absatz und den Umsatz aus, und zwar bei den Privatkunden wie bei den Geschäftskunden.

### Zinsen

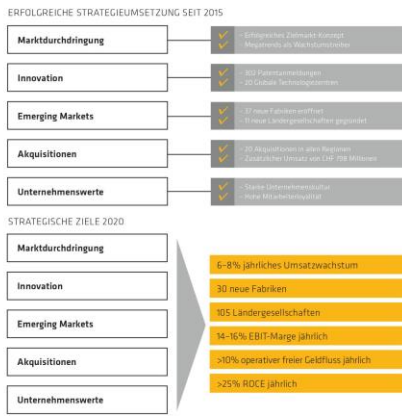
Das Zinsniveau beeinflusst die Höhe der Finanzierungskosten sowie die Bewertung der langfristigen Rückstellungen und der Vorsorgeverpflichtung in der Konzernrechnung. Zudem sind die Zinsen eine Schlüsselannahme für die Werthaltigkeitsbeurteilung des bilanzierten Goodwills und anderer Abschlusspositionen. Die Renditen zehnjähriger Bundesobligationen sind 2018 gesunken. Sie liegen nach wie vor auf einem historisch sehr tiefen Niveau. Swisscom hat dies 2018 ausgenutzt und durch die Aufnahme von Anleihen im Gesamtbetrag von CHF 885 Mio. die

17

*Übersichtliche Darstellung der Finanzziele der Swisscom mit klarem Fokus auf die Zielerreichung, anhand von Kennzahlen.*

## STRATEGIE WACHSTUMSKURS

Das Sika Wachstumsmodell steht für langfristigen Erfolg und profitables Wachstum. Mit dem Fokus auf Marktdurchdringung, Innovation, Aufbau der Wachstumsmärkte und Akquisitionen sowie den starken Unternehmenswerten wächst Sika erfolgreich. Dank des positiven Geschäftsverlaufs, der Eröffnung einer weiteren Ländergesellschaft und der Inbetriebnahme von elf neuen Fabriken und vier Akquisitionen ist Sika der Umsetzung der strategischen Ziele 2020 einen grossen Schritt nähergekommen.



S&P Global 2017/2018/2019 Strategie 14

## NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE DER NACHHALTIGKEIT VERPFLICHTET

Mit der Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt Sika das Ziel, mit ihren Produkten den langfristigen Nutzen und Mehrwert für alle Anspruchsgruppen zu maximieren und gleichzeitig den Ressourcenbedarf und die Umweltauswirkungen der Produktion zu minimieren.



S&P Global 2017/2018/2019 Nachhaltigkeitsstrategie 15

*Umfassende und gut strukturierte Darstellung der konkreten Sustainability-Ziele, unter Berücksichtigung von KPIs im Geschäftsbericht von Sika.*

### Über IRF

IRF hat sich in den letzten Jahren als eines der führenden Schweizer Beratungsunternehmen für Wirtschaftsthemen etabliert. IRF zählt rund 30 schweizerische und internationale Unternehmen zu ihren festen Kunden. Zudem hat sich IRF in der Krisenkommunikation und bei der Begleitung von Kapitalmarkttransaktionen einen Namen gemacht. Weitere Informationen finden Sie unter [www.irf-reputation.ch](http://www.irf-reputation.ch)

### Kontakt:

Martin Meier-Pfister, Partner, meier-pfister@irf-reputation.ch  
 Jan Söntgerath, Berater, soentgerath@irf-reputation.ch  
 +41 43 244 81 44  
[www.irf-reputation.ch](http://www.irf-reputation.ch)