

# Was KMU gegen die Marktkräfte des starken Frankens tun können

**> Die Frankenstärke trifft die Exportwirtschaft hart und beeinträchtigt die internationale Wettbewerbsfähigkeit vieler Firmen im Kern. Viele KMU haben zudem zu wenig Know-how über Währungsrisiken und sind sich der konkreten Massnahmen zur Minderung der schwierigen Situation nicht bewusst. Mehr denn je sind sie deshalb auf aktive Unterstützung bei Exportfragen angewiesen. Die Osec, das Kompetenzzentrum der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung, hat die wichtigsten Punkte und Tipps, die in diesem Zusammenhang und aufgrund der Erfahrungen im Umgang mit KMU genannt werden können, zusammengetragen.**

Die Osec, das offizielle Kompetenzzentrum der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung, kann und will der Nationalbank keine währungspolitischen Ratschläge erteilen. Im Auftrag des Bundes informiert, berät und unterstützt die Osec die KMU in der Internationalisierung und in der Markterschliessung – und dabei wird sie aber auch mit Fragen konfrontiert, die unmittelbar mit der Frankenstärke zusammenhängen. Das zeigt sich am Umstand, dass die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen der Osec in den vergangenen Monaten nochmals rapide zugenommen hat. Die KMU gelangen in diesem Zusammenhang mit dem Anspruch an die Osec, ihnen dabei behilflich zu sein, Auswege aus dieser schwierigen, vermutlich längerfristig anhaltenden Währungssituation zu finden.

Das Wundermittel gegen den starken Franken gibt es leider nicht, dafür aber eine Reihe durchaus empfehlenswerter Rezepte, die in ihrer Summe die Währungs Nachteile der Schweizer Exportindustrie doch spürbar verringern helfen können. Die Osec hat in ihrer praktischen Arbeit, insbesondere im Dialog mit KMU aus verschiedensten Branchen, in den vergangenen Monaten viele Erfahrungen im Umgang mit dem starken Franken sammeln können. Aus diesem konstanten Dialog hat sie die wichtigsten Erkenntnisse zusammengetragen und stellt anbei fünf Empfehlungen auf:

## 1. Qualität rechtfertigt ihren Preis

Mit einer stärkeren Ausrichtung auf

Qualität und Swiss Premium – allenfalls auch mit einem Upgrading des Produkts – kann in einzelnen Branchen das Preisniveau gehalten oder gar erhöht werden. Swissness ist in der Regel ein gutes Verkaufsargument, aber das Preis-/Leistungsverhältnis muss stimmen, ein substantieller Mehrwert gegenüber Konkurrenzprodukten vorliegen und leicht zu vermitteln sein. Zu beachten ist auch, dass diese Empfehlung nicht in allen Branchen die gleiche Wirkung entfalten kann: Je höher die Preiselastizität in einer Branche, desto geringer die Möglichkeiten zur flexiblen Preisgestaltung. Trotzdem – es gibt Märkte, in denen sich hochpreisige Produkte besser absetzen lassen als in anderen.

## 2.) Auf Sparkurs trimmen

Um den Auswirkungen des starken Frankens die Spitze zu nehmen, über-

prüfen derzeit viele KMU ihre Kostenstrukturen, analysieren bestehende Exportprozesse auf Verbesserungsmöglichkeiten (Optimierung der Wertschöpfungskette), prüfen beim Einkauf alternative Herkunftsländer und testen kostensparendere Produktionsmöglichkeiten. Auch die Optimierung logistischer Strukturen wird derzeit bei manchen Firmen geprüft. All dies mit dem Ziel, natürliche Währungsabsicherung zu betreiben und/oder die Gestehungskosten zu reduzieren.

## 3.) Richtiges Produkt für richtigen Markt

Um die angestrebten Margen zu halten, empfehlen wir eine kritische Überprüfung des eigenen Produktportfolios im Ausland und eine noch stärkere Fokussierung auf ausgewählte Märkte. Gleichzeitig sollte geprüft werden, ob sich gar eine Verlagerung des Exportschwer-

punkts in neue Märkte, zum Beispiel in wachstumsstarke Schwellenländer, lohnen würde. In jedem Fall bezahlt macht sich die Konzentration auf bestimmte, gut ausgewählte Märkte. Die Präsenz in Märkten mit tiefen Gewinnmargen sollte kritisch hinterfragt und – falls die strategische Bedeutung der Marktpräsenz zu gering, das Absatzpotenzial zu klein und die Wachstumsperspektiven weiterhin unerfreulich sind – allenfalls aufgegeben werden.

## 4.) Lieferung in der bevorzugten Währung

Die Optimierung der Beschaffungsprozesse bietet wie oben erwähnt eine Reihe von Möglichkeiten, um die negativen Auswirkungen des starken Frankens auf die internationale Konkurrenzfähigkeit zu minimieren. Viele Osec-Kunden führen dahingehend intensive Gespräche mit ihren Lieferanten. Im Vordergrund stehen dabei preisliche Anpassungen bei den Zulieferprodukten und alternative Abrechnungsmodi in Euro oder US-Dollars. So drängen zum Beispiel immer mehr Schweizer KMU mit Sourcing-Quellen im Euroraum ihre Lieferanten dazu, direkt in Euro zu fakturieren.

## 5.) Absicherung mit System

Währungsrisiken lassen sich auch über Bankgeschäfte absichern oder über andere finanztechnische Massnahmen.

## Online-Dossier

Gezielte Informationen im Währungsdossier «Starker Franken» mit Unternehmensbeispielen (die Stimmen der KMU), aktuellen Informationen rund um das Thema und Einschätzungen von verschiedenen Experten und Verbänden. Mehr dazu unter: [www.osec.ch](http://www.osec.ch).

## Mitgliederveranstaltungen

Im Rahmen der Member-Get-Together-Veranstaltungen 2011 hat die Osec das Thema «Risiko-Management in der Internationalisierung» aufgegriffen und mit involvierten Partnern mit ihren Mitgliedern vertieft. Unter anderem auch mit der Credit Suisse unter dem Aspekt «Währungsrisiken – Möglichkeiten der Absicherung». ■

L'article en français paraîtra dans l'édition d'octobre de Metall.

## Osec Kompetenzzentrum der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung

Die Osec informiert, berät und begleitet Schweizer und Liechtensteiner KMU bei ihren internationalen Geschäftsvorhaben. Dazu vernetzt sie Unternehmen, Know-how-Träger sowie private und öffentliche Organisationen weltweit und ermöglicht so eine schlagkräftige Aussenwirtschaftsförderung. Neben der Exportförderung nimmt die Osec auch die nationale Standortpromotion der Schweiz sowie die Importförderung zu Gunsten von ausgewählten Entwicklungs- und Transitionsländern wahr. Bei ihrer Unterstützung koordiniert die Osec ein dichtes Netzwerk mit kompetenten Partnern im In- und Ausland. In der Schweiz arbeitet die Osec mit kantonalen Industrie- und Handelskammern, Gewerbe- und Wirtschaftskammern sowie mit den kantonalen Volkswirtschaftsdepartementen und Wirtschaftsförderstellen zusammen. Im Ausland umfasst das Netzwerk unter anderem 18 Swiss Business Hubs, die bei Schweizer Vertretungen und bei bilateralen Handelskammern in Wachstums- und Schwerpunkt-märkten angesiedelt sind. Sowohl in der Schweiz als auch im Ausland unterhält die Osec zudem ein weltweites Spezialisten-Netzwerk («Pool of Experts») mit diversen Kompetenzen im Bereich Exporte und Internationalisierung.

Mehr Informationen zur Osec unter [www.osec.ch](http://www.osec.ch).

## Angebot der Osec: Spezielle Expertengespräche

Aufgrund der zunehmend grösser werdenden Problematik bietet die Osec zusätzliche Beratungsgespräche mit Experten an. Geplant sind besagte Expertengespräche im Oktober (3.10. und 5.10. in Zürich), November (2.11. und 3.11. in Lausanne und 30.11. in Zürich) und anfangs Dezember (1.12. in Zürich) zu folgenden Themen:

- Alternative Märkte
- Lieferantenmanagement
- Markenpositionierung
- Absicherung / SERV

Ähnliche Veranstaltungen haben schon zusammen mit der Credit Suisse im März dieses Jahres in verschiedenen Schweizer Städten stattgefunden – damals zur Thematik «Währungsabsicherung». An diesen Veranstaltungen wurden mit den Währungsspezialisten der CS Schweizer KMU sensibilisiert und anhand konkreter Unternehmensbeispiele Strategien im Umgang mit dem starken Schweizer Franken thematisiert.

# 13 SMT-Diplomanden geehrt



Die frisch diplomierten Metallbautechniker.

> In diesem Jahr haben an der SMT Basel 13 junge angehende Metallbautechniker ihre Diplomprüfungen erfolgreich bestanden.

Nach zweijährigem Studium durften sie an der Diplomfeier im ehrwürdigen Saal der «Zunft zu Schmieden» in Basel, ihre wohlverdienten Diplome entgegen nehmen. Mit einem Klassendurchschnitt von 4,9 und der Höchstnote von 5,5 konnte man einen ausserordentlich guten Jahrgang ehren. Zum ersten Mal durften die Studenten der SMT, HF Metallbau ihre Diplome als diplomierte Techniker HF Metallbau vom Neuen Prüfungskommissionspräsidenten, Peter Riedel entgegen nehmen.

**Oliver Schmutz gewinnt den Förderpreis**

Aus den Händen von Peter Soltermann konnte Oliver Schmutz für den besten Abschluss mit Note 5,5 den begehrten Förderpreis in Empfang nehmen.



Oliver Schmutz (rechts) darf als bester Student den Förderpreis der Firma Jansen AG durch Peter Soltermann in Empfang nehmen.

**Die erfolgreichen Diplomanden**  
(In alphabetischer Reihenfolge)  
Banholzer Michael, 4057 Basel  
Egli Michael, 8500 Frauenfeld  
Elmer Matthias, 8725 Ernetschwil  
Frei Markus, 4056 Basel



Diplomübergabe des neuen Präsidenten der Prüfungskommission SMT, Peter Riedel.

Künzler Marcel, 9430 St Margrethen  
Oppikofer Olivier, 4058 Basel  
Roditscheff Nicolas, 4127 Birsfelden  
Schmutz Oliver, 5064 Wittnau  
Sutter Sandro, 4058 Basel  
Winkler Dominic, 4133 Pratteln

Zimmermann Fabian, 6374 Buochs  
Zoller Matthias, 4058 Basel  
Zurbriggen Roger, 8049 Zürich ■