

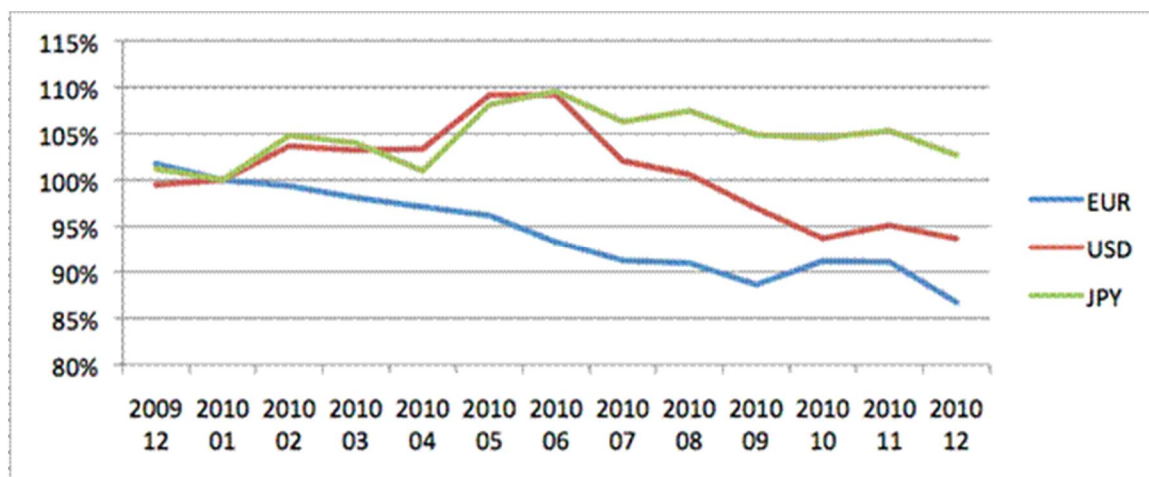
30seconds

Gedanken und Impulse von Helbling Management Consulting

Unternehmensberatung für mehr Profitabilität
und höhere Wettbewerbsfähigkeit

Die Schweizer Wirtschaft wird voraussichtlich noch für einige Zeit mit dem starken Franken leben müssen – was machen Sie?

Der Euro hat seit Anfang 2010 um rund 16 % gegenüber dem Schweizer Franken an Wert verloren, der US Dollar – und mit ihm viele an ihn gebundene Währungen – 2010 um 9 %.



Quelle: Schweizerische Nationalbank

Bedingt durch die hohe internationale Verflechtung der Schweiz und den hohen Exportanteil von Gütern und Dienstleistungen ist die Schweizer Industrie generell stark durch diese Wechselkursverwerfungen betroffen. Nach unseren Berechnungen verlieren Unternehmen mit einem Exportanteil von 60 % in den Euroraum selbst unter Berücksichtigung von teilkompensierenden Effekten durch die Beschaffung aus dem Euroraum 9 % an EBIT-Marge. Für viele Firmen schmilzt die ganze Betriebsmarge weg, für verschiedene Firmen droht eine Verlustsituation. Aber auch Unternehmen mit kleinerem Exportanteil werden indirekt durch den hohen Franken belastet, sei es über ihre exportierenden Kunden, die von ihnen Preiszugeständnisse verlangen, oder durch zunehmende ausländische Konkurrenz auf ihrem Heimmarkt. Entsprechend werden verschiedene exportorientierte Firmen mit einschneidenden Massnahmen reagieren.


Wir haben Ihnen eine Liste möglicher Massnahmen und strategischer Ansätze beigelegt. Es freut uns, wenn Sie daraus die eine oder andere Anregung mitnehmen können. Und natürlich auch, wenn Sie uns dazu einen persönlichen Feedback geben oder Möglichkeiten zum Handeln mit uns besprechen.

Wir wünschen Ihnen einen guten Start ins 2011.

Ralph M. Bush
Partner der Helbling Gruppe, Mitglied der Geschäftsleitung

Helbling Management Consulting AG
Hohlstrasse 614, 8048 Zürich
Telefon: 044 743 83 11
Email: ralph.bush@helbling.ch

10 Strategien und Massnahmen im Umgang mit dem starken Schweizer Franken

Checkliste		Nicht relevant für uns	Bereits eingeleitet	Zu planen und umzusetzen
		≠	✓	
1.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau des globalen Sourcing im Euroraum und in den USA, aber auch in Asien, um die Materialkosten um 5 % bis 25 % zu senken, Verhandlungen mit bestehenden Lieferanten (Mitbeteiligung an den Währungsverlusten) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beschleunigung, Ausbau und Stärkung der Innovation <ul style="list-style-type: none"> - zur Steigerung der Produktelancierungskadenz, - zur Verbesserung der Kundenorientierung - zum Ausbau und Stärkung von Aktivitäten in der Schweiz mit höherer Wertschöpfung 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erschliessung neuer Märkte in neuen Regionen mit Wachstumsraten von +5 % bis +11 %, z.B. in China, Indien, Brasilien, Türkei (erfolgreiches Beispiel: Uhrenindustrie) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Effizienz- und Produktivitätssteigerung in der Produktion durch Lean Management, Datenverfügbarkeit und Automatisierung (jährliche Kosteneinsparungen von 5 % bis 8 %) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rigoroses Produktkostenmanagement zur Senkung der Gesamtkosten der Produkte um 20 % bis 50 % 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Effizienzsteigerung und Kostensenkung im Overhead-Bereich um 10 % bis 15 % 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prüfung der Verlegung von <ul style="list-style-type: none"> - ausgewählten Produktionsfunktionen (bis hin zu Verlagerung von Produktlinien/Werken) - einzelnen Dienstleistungs-, Vertriebs- und Servicefunktionen in den Euroraum - nicht wettbewerbskritischen Aktivitäten in den Euroraum - Aufbau von voll integrierten Unternehmensteilen im Euroraum 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Logistikkette und -standorte im ganzen Euroraum 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Variabilisierung und Senkung der Personalkosten (Anstellungsverträge, variable Gehaltsbestandteile, Salärniveau, Arbeitsstunden, etc.) sowie Senkung des Break-even-Punktes (Outsourcing, Senkung der übrigen Kosten) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hedging zur Reduktion des Wechselkursrisikos (als Teil eines integrierten Risiko- und Chancenmanagements) oder Durchsetzung der Fakturierung in Schweizer Franken 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>