

Strategien und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU im euoerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld



Dr. C. Oesch, Mitglied des Lenkungskreises des Schweizerischen KMU Verbandes, Mitautor des Buchs «Mit Strategie zum Betriebserfolg», 4. Auflage, zusammen mit Otto Binggeli

Seit der Aufgabe des Euromindestkurses durch die schweizerische Nationalbank rechnet ein Drittel aller exportorientierten Swissmem Maschinen- und Metallindustrieunternehmen zumindest für das Jahr 2015 mit erheblichen Verlusten. Aber auch die meist krisenresistenten Nahrungsmittel- und Medikamentenhersteller leiden darunter. Viele von ihnen erzielen einen erheblichen Anteil ihres Umsatzes im euoerosionsgeprägten Wirtschaftsraum. Ihre Aufträge sind im ersten Quartal 2015 um 17% zurückgegangen. Auch im zweiten Quartal blieben die Aufträge aus dem Ausland verhalten.

Firmen, welche eine hohe Wertschöpfung in der Schweiz erzielen und weniger importieren, trifft der hohe Schweizer Franken stark.

Andere Firmen können durch Auslandsproduktion oder Importe von Komponenten, Halbfabrikaten, Materialien die von einem auf den anderen Tag auf ihren Euroexporterlösen erlittenen Währungsverluste durch Importwährungsvorteile teilweise kompensieren.

Auch der Tourismus leidet unter dem hohen Schweizer Franken. Schweizer können z.B. günstiger in ausländische Kurhotels, für Ausländer wird die Schweiz teuer. Teilweise verlagern die Hotels ihr Angebot in Kooperationen mit Heilbädern etc. in den teureren Patientengesundheitssektor. Sie verfolgen eine Premiumstrategie Sie sprechen in ihrer Werbung das entsprechende Kundensegment an.

Kundenbefragungen und Vorschlagswesen der Mitarbeiter helfen das notwendige qualitative hohe Leistungsniveau zu erreichen. Durch den Einkaufstourismus leidet auch der Detailhandel, da viele ihrer Kunden vermehrt im grenznahen günstiger gewordenen Ausland einkaufen.

Welche Massnahmen helfen den schweizerischen KMU in dieser längerfristigen, währungsbedingten Margenkrise, die sich durch den vermutlich stärker werdenden Schweizer Franken noch verschärfen wird?

- a) Innovative, qualitativ hochstehende Produkte und Dienstleistungen (Premiumstrategie)
Bei diesen sind die Preise und Margen höher. Die Schweiz ist sehr innovationsstark.

- b) Ausbau preislich vertretbarer, kundenorientierter Serviceleistungen, welche z.B. durch lokale Nähe nur die schweizerischen Firmen zu erbringen vermögen (Servicestrategie).
c) Automatisierung von Produktionsprozessen
d) Kosteneinsparungsprogramm (zu Personalkosteneinsparungen siehe Juni Ausgabe S. 15)
Kurzarbeit ist als Konjunktur- und Sofortmassnahme vorübergehend wirksam, bei längerfristigen Margenkrisen nicht.
e) Suche neuer Märkte ausserhalb des Euro-raums. Der Schweizerische KMU Verband berät und unterstützt KMU gerne bei Exporten in solche Länder (041 348 03 30).
f) Devisentermingeschäfte = Devisenabsicherung von Aufträgen und Debitoren
g) Liquiditätsschonungsmassnahmen (Konzentration auf Must Have Investitionen, Leasing etc.)

Gestützt auf unser Buch «Mit Strategie zum Betriebserfolg» über die 14 Erfolgsfaktoren eines jeden Unternehmens unterstützen wir Sie zusammen mit dem Schweizerischen KMU Verband gerne bei der Durchführung Ihrer Jahreszielplantagung zur Erarbeitung Ihres Businessplans.



Mit Strategie zum Betriebserfolg

Das 14-S-Unternehmenskonzept

Dieses Buch dient jedem Unternehmer als wertvolles Rezeptbuch und Orientierungshilfe im Unternehmensalltag. Es stellt auf einfache Weise, mit aus der Praxis gespickten Beispielen, die Betriebswirtschaft zum Nachmachen vor. Man versteht warum die Einen Triumphe feiern, wo scheinbar vergleichbare Konkurrenten im Mittelmass oder auf der Strecke bleiben.

Strategie, Vision, Kernideologie und Leitbild • Spezialisierung • Supermotivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter • Sales, Marketing, Glamour, 4-P-Konzept • Serviceleistungen • Seriosität und Ethik u.v.m.

Sonderangebot für SKV Mitglieder Fr. 40.00



Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten Sie dieses Buch zum Vorzugspreis von Fr. 40.—.
www.kmuverband.ch/skv-onlineshop.html