

Wie profitieren Unternehmen von einem klar strukturierten Prozess?

Zögern Sie nicht, für einen unverbindlichen Informationsaustausch mit uns in Kontakt zu treten.

Norbert Kühnis
Leiter Branchensektor KMU
+41 58 792 63 63
norbert.kuehnis@ch.pwc.com

Reto Brunner
Leiter Restrukturierungen
+41 58 792 14 19
reto.f.brunner@ch.pwc.com

- Die sorgfältige Szenarioplanung macht transparent, wie stark ein Unternehmen den geänderten Bedingungen ausgesetzt ist – und welcher Handlungsbedarf sich ergibt
- Das methodische Vorgehen schafft einen Überblick über strategische, operative und finanzielle Handlungsoptionen – und über deren Wirksamkeit
- Der systematische Ansatz liefert ein konkretes Konzept für die Umsetzung – für klarere Fakten, einfachere Entscheide und bessere Erfolgchancen

Erfolgsfaktoren für Schweizer Unternehmen

Sorgfältige Analyse und Szenarioplanung

- Solide Analyse der Einflussfaktoren und der Auswirkungen einer möglichen Rezession sowie der Frankenstärke
- Szenarioplanung zur Ermittlung des Exposure in Extremszenarien und Ableitung des Handlungsbedarfs
- Definition und Verfolgung klarer Strategien sowie Reduktion von Impulshandlungen

Schlanke und flexible Strukturen

- Kurze Entscheidungswege und Durchgriffsrechte
- Flexibilisierung der Fixkosten (z. B. bei Personalkosten durch alternative Arbeitszeitmodelle, Einsatz von Temporärkräften oder Kurzarbeit)

Differenzierung und Innovation

- Konzentration auf die Differenzierungsfaktoren und Nutzung der Swissness
- Raum und Kultur für innovatives Unternehmensumfeld

Offene Kommunikation und Transparenz

- Offene, transparente Kommunikation mit sämtlichen Stakeholdern, insbesondere Arbeitnehmern
- Informationspflicht gegenüber den Kapitalgebern als Bringschuld und nicht als Holschuld
- Rechtzeitiges Einholen von Hilfe sowie Vertrauen auf Partner

Wie können PwC und Strategy& Sie unterstützen?

Die Frankenstärke und die sich ändernden Rahmenbedingungen können sich auf viele Arten auf Ihr Unternehmen auswirken. Durch den Zusammenschluss mit Strategy& kann PwC Sie noch besser und schneller auch in allen Strategiefragen unterstützen.

- Unterstützung bei der Erarbeitung von Business-Cases sowie Coaching/Projektbegleitung
- Umfangreiche Expertise bei strategischen, operativen und finanziellen Fragen
- Erhöhung des Komforts für Stakeholder (Banken, Investoren usw.) durch Review/Second Opinion
- Unterstützung bei der Analyse mittelfristiger und langfristiger Massnahmen wie Outsourcing, Produktionsverlagerungen, Internationalisierung der Beschaffung bzw. der gesamten Lieferkette, Portfoliobereinigung und Innovationsmanagement
- Unterstützung bei steuerlichen, rechtlichen oder prüfungsrelevanten Fragen, die sich aufgrund der Frankenstärke und der sich verändernden Rahmenbedingungen ergeben
- Unterstützung bei sämtlichen Personalfragen, zum Beispiel bezüglich flexibler Arbeitszeitmodelle, Kurzarbeit, Frühpensio-nierung, Talent and Change Management, Strategic-Workforce-Planning
- Langjährige Erfahrung bei Währungsabsicherung (Financial Hedging sowie Natural Hedging)

Sicherer Umgang mit der Frankenstärke

Der PwC
Frankenstärke-Test
zeigt Ihnen mit
wenigen Klicks, ob
Ihr KMU auf Kurs ist:
**www.pwc.ch/
franken**



Schritt 1: Die Situation schnell stabilisieren

Der überraschende Entscheid der Schweizerischen Nationalbank, den Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro aufzuheben, bringt die Schweizer Wirtschaft in Schwierigkeiten. Davon besonders betroffen sind die exportorientierten Unternehmen. Sie stehen vor der Aufgabe, mit geeigneten Massnahmen schnellstmöglich eine Lösung zu finden, um die Situation zu stabilisieren.

Die drei grössten Herausforderungen sind:

1. Liquiditätsengpässe, hervorgerufen durch kurzfristige Bestellrückgänge und Stornierungen
2. Margenverlust durch Umrechnung der Euroerträge in Schweizer Franken
3. Potenziell schlechtere Einkaufsbedingungen als die Konkurrenz aufgrund anderer Zusammensetzung der Lieferanten

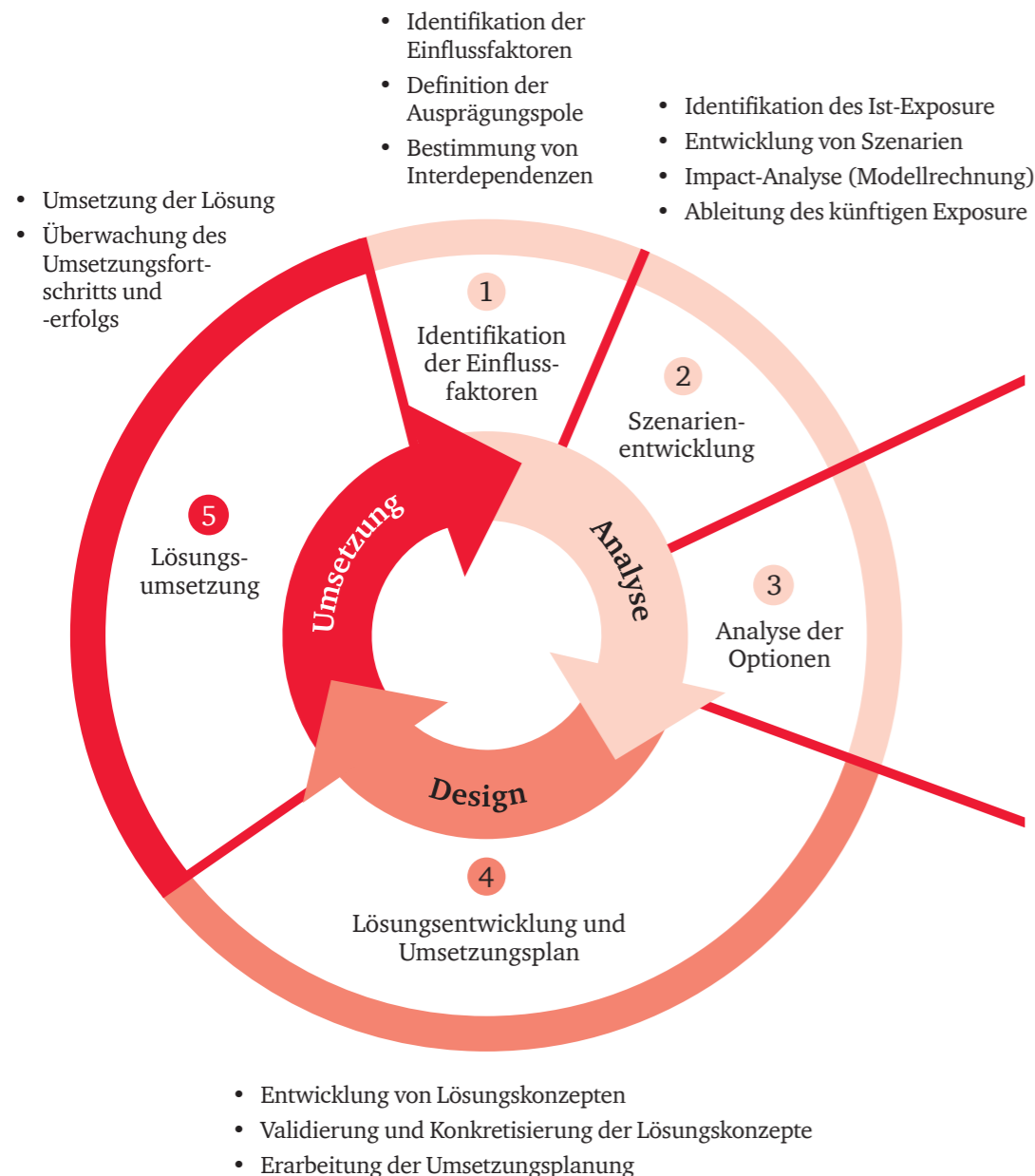
Schritt 2: Unternehmen für die Zukunft fit machen

Hat sich die wirtschaftliche Situation durch Liquiditätssicherung und erste Kostenoptimierungen stabilisiert, braucht es Lösungen für die künftige Ausrichtung im Markt. Dafür ist eine sorgfältige und genaue Analyse erforderlich. Entscheidungen müssen sich immer an der übergeordneten Unternehmensstrategie orientieren. Sind sie nicht vollständig durchdacht, kann sich das negativ auf wichtige Punkte der Strategie auswirken.

Um fit für die Zukunft zu sein, sollten sich Unternehmen auf jene Kernkompetenzen konzentrieren, die bei ihren Kunden am meisten Wert stiften und sie am deutlichsten von der Konkurrenz abheben. Zudem muss die Kostenstruktur organisationsübergreifend angepasst (Eigenfertigung oder -bezug) und Prozesse, Systeme sowie die Organisation so gestaltet werden, dass sie ein Maximum an Flexibilität erlauben.

Handlungsoptionen in Szenarien ableiten

Szenarioplanung



Optionen am Beispiel der Frankenstärke

