

# Umgang mit Wechselkursrisiken

**Geldpolitische Lockerung der Europäischen Zentralbank, Brexit: Der Kurs des Schweizer Franken wird von verschiedenen Ereignissen beeinflusst. Wie können KMU auf diese plötzlichen Schwankungen reagieren? Hier einige Tipps für die Praxis.**



Seit dem Schock vom 15. Januar 2015, als die Schweizerische Nationalbank beschloss, die Kursuntergrenze zwischen Franken und Euro aufzuheben, hat die Volatilität der Schweizer Währung zugenommen. Die Aufwertung der Landeswährung sei ein historischer Trend, der voraussichtlich mindestens einige Monate anhalten werde, betont Sergio Rossi, ordentlicher Professor und

Inhaber des Lehrstuhls für Makroökonomie und monetäre Ökonomie der Universität Freiburg. "Der Franken ist stark und wird auf einem ähnlichen Niveau verharren wie heute. Es besteht sogar die Gefahr, dass er noch weiter aufwertet, solange die Unsicherheit über die Governance des Euroraums anhält." Denn die Krise des Euroraums und die Schwäche der europäischen Währung führen dazu, dass die Anleger Schweizer Franken kaufen, wodurch der Kurs weiter steigt.

## Unternehmen stehen vor einer Reihe von Risiken

Ein schwankender Kurs bringt für die Schweizer Unternehmen verschiedene Risiken mit sich: Verlust des Unternehmenswertes, Umsatzrückgang und in erster Linie Schwankungen der Höhe der Zahlungen, die von den Kunden in Euro geleistet werden. Heute beschlossene Transaktionen können später einem anderen Wechselkurs unterliegen.

## Finanzinstrumente

Um bei allfälligen Problemen mit Zahlungen Abhilfe zu schaffen, bieten die Banken verschiedene Finanzinstrumente an, mit denen sich die Unternehmen gegen die Wechselkursrisiken wappnen können. "Diese Instrumente sorgen dafür, dass die Kursverluste des Unternehmens begrenzt werden, sobald der Franken eine bestimmte Schwelle überschreitet. Man muss dabei mit Kosten von 3 bis 4% der versicherten Summe rechnen", erklärt Sergio Rossi. Wichtig sei auch, dass man dafür keine lokale, sondern besser eine international ausgerichtete Bank wählt, "denn diese kann mehr Leistungen und Instrumente anbieten, die an die Bedürfnisse einer Exportfirma angepasst sind", weiss Alberto Silini, Leiter Beratung bei Switzerland Global Enterprise (S-GE), der Exportförderung des Bundes.

## Zahlungen in Euro

Doch noch bevor man sich an eine entsprechende Bank wendet, sollte man unbedingt einige vernünftige Massnahmen treffen. Zunächst einmal muss man die Kurse der ausländischen Währungen kennen und Zahlungen in Fremdwährungen auf einem in Schweizer Franken geführten Konto vermeiden, "denn bei der Umrechnung, die dabei erforderlich ist, hat die Bank einen grossen Spielraum", erläutert Robert Bloch, Mitgründer der Firma Amnis Treasury Services, die sich auf Lösungen für Devisengeschäfte und Treasury Management für KMU spezialisiert hat.

Abhängig von den Beziehungen zu seinen Lieferanten ist es auch möglich, zu vereinbaren, sie in Euro zu bezahlen, oder umgekehrt von Kunden in der Eurozone zu fordern, dass die Rechnungen in Franken beglichen werden. Eine weitere Möglichkeit wäre, die gesamte Buchhaltung auf Euro umzustellen. Diese Lösung bietet sich an, wenn sowohl Lieferanten als auch Kunden in der Eurozone ansässig sind.

## Margen absichern

Für ein KMU ist es entscheidend, immer daran zu denken, seine Marge abzusichern, fasst Robert Bloch zusammen. "Das erfordert vorausschauendes Denken: Bin ich in der Lage, externe Erschütterungen abzufedern und mein Budget langfristig zu planen? Kann ich meine Kaufpreise garantieren?"

Je nach Geschäftsmodell sind dann verschiedene Strategien möglich. "Entweder liegt der Schwerpunkt des Unternehmens auf Grossprojekten, sodass es um die Absicherung der Verträge geht, oder das Unternehmen verbucht fortlaufend Transaktionen, sodass die Devisenkäufe entsprechend anzupassen sind", erläutert Robert Bloch (s. Kasten).

### Umstrukturierungen in Betracht ziehen

Eine weitere Lösung für die Absicherung der Margen besteht in der Senkung der Produktionskosten. "Wir stellen fest, dass die KMU seit dem 15. Januar 2015 schon viele Programme zur Kostenreduzierung gestartet haben", bestätigt Alberto Silini. "Das Ziel ist, die Prozesse zu optimieren, produktiver zu werden und die Produktionsverfahren leichter und flüssiger zu steuern."

Dies erfolgt insbesondere mit Hilfe von Digitalisierung und Robotisierung. "Durch die Umstrukturierung der Tätigkeiten können kreative Kräfte freigesetzt werden, um neue Produktpaletten oder Innovationen zu entwickeln", hebt Sergio Rossi hervor. Aus seiner Sicht sind Investitionen wichtig, "in die Weiterbildung des Personals, das neue Produkte herstellt oder entwickelt, und auch in F+E in Zusammenarbeit mit den Forschungslabors. Public Private Partnerships zahlen sich langfristig immer aus".

## Neue Märkte anvisieren

Schliesslich sollte man unbedingt neue Märkte erschliessen, insbesondere für Produkte der mittleren Preisklasse. "Es gibt eine aufstrebende Mittelschicht, die bereit ist, *swiss made* zu einem konkurrenzfähigen Preis zu kaufen. Die Schweiz steht für eine weltweit anerkannte Qualität: Strenge Regeln, Präzision, Kontrolle, Pünktlichkeit. Diese Vorteile muss man sich für die Produkte der mittleren Preisklasse zunutze machen, also gleiche Qualität bei

geringeren Kosten", versichert Sergio Rossi. "2030 werden 66% der globalen Mittelschicht in Asien leben", bekräftigt Alberto Silini. "Eine gute Positionierung auf dem asiatischen Markt und besonders in China ist die Basis für eine erfolgreiche Diversifizierung."

---

## Informationen

### Drei Instrumente, drei Strategien

- **Absicherung jedes einzelnen Vertrags:** Bei Vertragsabschluss mit einem Kunden oder Lieferanten bestimmt das Unternehmen einen Wechselkurs, der ihm seine operative Marge für dieses Geschäft garantiert. Damit wird jede Transaktion im Voraus abgesichert. Diese Lösung ist "interessant für Verträge mit hohen Summen, zum Beispiel ein grosses Projekt, das in drei Raten bezahlt wird", erklärt Robert Bloch.
- **Eine dynamische Strategie:** Wenn das Geschäftsmodell des Unternehmens konstante und regelmässige Ein- und Verkäufe mit sich bringt, lässt sich die Marge des Unternehmens absichern, indem das Währungsrisiko über einen bestimmten Zeitraum (z. B. einige Wochen oder Monate) abgedeckt wird. So hat man auf lange Sicht eine Garantie für den Wechselkurs und man passt die Höhe in regelmässigen Etappen an, um sicherzustellen, dass er sich nicht von der wirtschaftlichen Realität entfernt.
- **Natürliches Hedging:** Mit dieser Methode sollen die Verluste durch Transaktionen in Fremdwährungen ausgeglichen werden, indem der Cashflow des Unternehmens im Gleichgewicht bleibt. So kann man vereinbaren, ausländische Lieferanten in Euro zu bezahlen, oder, sofern dies möglich ist, verlangen, dass die Kunden ihre Rechnungen in Schweizer Franken begleichen. Einzige Gefahr: Die Lieferanten könnten aufgrund des mit dieser Entscheidung verbundenen Risikos den Preis ihrer Produkte erhöhen.

Letzte Änderung 03.08.2016

^ [Zum Seitenanfang](#)

<https://www.kmu.admin.ch/content/kmu/de/home/aktuell/monatsthema/2016/umgang-mit-wechselkursrisike.html>