



Der Schwyzer
Wirtschaftsverband

AUSLESE⁺

DIE WIRTSCHAFTSZEITSCHRIFT NOVEMBER / 2020

Wertschriften (Aktien, Obligationen)	40'000	10	Privatdarlehen Schwester	10'000	2.5
Betriebsmaterial	8'000	2			
Software	50'000	12.5			
Total Umlaufvermögen	128'000	32	Total kurzfristiges Fremdkapital	52'000	13
Anlagevermögen			Langfristiges Fremdkapital		
EDV-Anlage	160'000	40	Privatdarlehen Eltern	40'000	10
Bürogeräte	36'000	9	Bankdarlehen	120'000	30
Büromobiliar	44'000	11			
Fahrzeuge	32'000	8			
Total Anlagevermögen	272'000	68	Total langfristiges Fremdkapital	160'000	40

Unternehmensfinanzierung, Instrumente und Prozesse • Voraussetzungen und Bewertungsgrundlagen
 • Start up oder Nachfolgeregelung • Finanzierungskriterien der Institute und Dienstleister • Flowchart und Lexikon Unternehmensfinanzierung • Konjunkturprognosen • Führungswechsel im Kantonal-Schwyzerischen Gewerbeverband
 • Technologiezentrum wird Schwyz Next • Experteninterviews und Methoden.





Nachhaltige Unternehmensfinanzierung: die zuverlässige Versorgung mit Organisationsmitteln für Ihr Büro



Mc PaperLand
Andreas Kümin
Inhaber

Wir liefern Büro- und Verbrauchsmaterial. Bestellen Sie bei Mc PaperLand und unterstützen Sie unsere Arbeitsplätze im Kanton Schwyz. «Bitte kontaktieren Sie mich direkt» andreas.kuemin@kuemin-group.ch

Ausgabe November 2020 Inhaltsverzeichnis

	Schwyzer Kantonalbank in einer Welt mit Corona; Peter Hilfiker, SZKB 3
	Kundennah und in enger Verbindung zur Schwyzer Wirtschaft, SZKB, Franz Steinegger 4
	Eine Nachfolge will gut organisiert und finanziert sein, Claudia Menzl, René Steiner, Interview Axel B. Bott 6
	Wer soll übernehmen? Flowchart, UBS Unternehmensfinanzierung – eine Bewertungsfrage, Lexikon, Axel B. Bott 10
	Fit für den Kredit – Darauf kommt es bei der Fremdkapitalisierung an, Publireportage SZKB, Axel B. Bott 12
	«Firmen, die wir aufbauen, sind ein Gesamtkunstwerk», Innovationsstiftung der SZKB, Franz Steinegger 14
	MEISTER SCHMUCK MANUFAKTUR – Engagement auf Lebenszeit, Publireportage, Axel B. Bott 16
	Wirtschaftsmeldungen aus den Regionen, Franz Steinegger. Konjunkturprognose SNB 18
	KOF Konjunkturprognose, ETH Zürich 20
	«Offene Kommunikation auf Augenhöhe», Bank Linth, Publireportage, Axel B. Bott 22
	Danke für Ihren Einsatz, Karl Fisch. Herzlich willkommen an Bord, Heinz Theiler, KSGV, Ernst Sidler 24
	UBS – skalierbare Kompetenz und Präsenz vor Ort, Publireportage, Axel B. Bott 26
	Jede Raiffeisenbank ist und denkt wie ein KMU, Publireportage, Axel B. Bott 28
	Technologiezentrum Schwyz (TZS), heisst neu Schwyz Next, Andreas Weber 30
	H+I: Beste Beziehungen, beste Chancen. Weshalb sich eine Mitgliedschaft lohnt 32
	In H+I-Medien zu inserieren erweitert den Bekanntheitsgrad 34
	Thema AUSLESE Vorschau Januar 2021: Strategie Human Resources. AUSLESE Impressum 35

Umschlaggestaltung Titelseite © Axel B. Bott



McPaperLand
Papeterie- und Bürofachmarkt
www.mcpaperland.ch



Schwyz Kantonalbank in einer Welt mit Corona

Dr. iur. Peter Hilfiker
Schwyzer Kantonalbank
Vorsitzender der
Geschäftsleitung
Leiter Präsidialbereich



«Nach einem ausgezeichneten Geschäftsergebnis im vergangenen Jahr, ist die Schwyzer Kantonalbank (SZKB) ebenso gut ins Jahr 2020 gestartet. Für unsere Kundinnen und Kunden waren die, wie gewohnt in Rekordzeit reservierten und bis auf den letzten Platz ausgebuchten SZKB-Neujahrskonzerte im Januar ein toller musikalischer Jahresauftakt.

Dies galt jedenfalls bis Ende Februar. Dann kam Corona. Die Pandemie führte an den Finanzmärkten zu teils panischen Reaktionen und im Alltag an verschiedensten Orten zu einschränkenden Massnahmen. Diese veränderten Bedingungen forderten und fordern uns natürlich nicht nur auf der Ergebnisseite, sondern auch in unserem Alltag. Aus diesem Grund hat die Geschäftsleitung anfangs März den Krisenstab «Corona» eingesetzt. Der Krisenstab garantiert seither, dass der Betrieb unserer Bank auch in einem «worst case»-Szenario sichergestellt ist und die SZKB ihre Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie ihren Kundinnen und Kunden wahrnimmt.

Der Übergang vom normalen Bürobetrieb in der Bank zu Home-Office erfolgte schnell und mit ganz wenigen Problemen. So gelang es, die meisten Mitarbeitenden im Arbeitsprozess zu behalten. Sie leisteten ihren Beitrag von Zuhause aus. Weder war die SZKB gezwungen, Kurzarbeit einzuführen noch war es coronabedingt notwendig, Filialen oder andere Betriebsteile zu schliessen. Alle Filialen blieben in Betrieb, reduzierten aber das Dienst-

leistungsangebot an den Schaltern. Dass jede Krise auch Chancen bietet, wurde im Bereich Home-Office überdeutlich. Vor der Krise noch als Ausnahmesituation propagiert, ist Home-Office heute in der SZKB eine gleichwertige Arbeitsform für unsere Mitarbeitenden. Nicht zu verschweigen ist allerdings der soziale Aspekt von Home-Office. Mit fortschreitender Dauer des Lockdowns wünschten sich die im Home-Office Arbeitenden je länger je mehr zumindest für ein Meeting wieder ins Büro kommen zu dürfen, um sich mit den Arbeitskollegen auszutauschen.

Die letzten Monate haben gezeigt, wie sich Corona in Teilbereichen direkt auf das Bankgeschäft auswirkt. Die SZKB hat insgesamt rund CHF 110 Mio. an COVID-19-Krediten vergeben, der grosse Teil davon in kleinen Tranchen. Die gesprochenen Kredite wurden in der Regel tagfertig dokumentiert und ausbezahlt. 94% der bewilligten Kredite belaufen sich auf weniger als CHF 500 000. Bargeldloses, kontaktloses Bezahlen per Karte oder Smartphone und das Online-Banking sind durch die Coronakrise stark vorangetrieben worden und sind mittlerweile zum Standard geworden. Wir bauen diese Kanäle laufend aus und bieten neue Möglichkeiten der digitalen Interaktion. Das jüngste Beispiel ist die komplett neu überarbeitete Mobile-Banking-App. Massiv auf einen neuen Tiefststand zurückgegangen ist hingegen - aus verständlichen Gründen - die Anzahl unserer Schaltertransaktionen.»

Peter Hilfiker

AUSLESE in eigener Sache

Eine Unternehmensfinanzierung orientiert sich an individuellen Ausgangssituationen. Die Novemberausgabe beleuchtet die Sicht der regional vernetzten Finanzdienstleister. Ob als Unternehmen in den besten Jahren, im Fall einer Nachfolgeregelung oder die Entscheidung, ein Startup zu gründen, stets richtet sich der Blick auf die Unternehmensziele, die Strategie und mit welchen Ressourcen dies erreicht werden kann. Die Verwendungszwecke einer Finanzierung sind so vielfältig wie deren Instrumente. Die Mittel sollen das Ergebnis und ihren geplanten Finanzdienst sichern.

Finanzierungsverfahren sind zwar weitgehend standardisiert, individuell bleibt jedoch, welches Mittel und mit welchem Finanzpartner. Einerseits eine Vertrauenssache und andererseits eine Frage der Mentalität unter Partnern. Diese AUSLESE will anregen und Ihnen eine themenrelevante Entscheidungshilfe geben. Viel Spass beim Lesen!

Ivo Huber
Kommunikationsleitung im H+I

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht Ausgabe November 2020 | 2; Schwyzer Kantonalbank in einer Welt mit Corona, Peter Hilfiker, SZKB | 3; Kundennah und in enger Verbindung zur Schwyzer Wirtschaft, SZKB | 4; Eine Nachfolge will gut organisiert und finanziert sein, Claudia Menzl, René Steiner | 6; Wer soll übernehmen? Flowchart, UBS Unternehmensfinanzierung – eine Bewertungsfrage, Lexikon | 10; Fit für den Kredit – Darauf kommt es bei der Fremdkapitalisierung an, Publi-reportage SZKB | 12; «Firmen, die wir aufbauen, sind ein Gesamtkunstwerk», Innovationsstiftung der SZKB | 14; MEISTER SCHMUCK MANUFATUR – Engagement auf Lebenszeit, Publi-reportage | 16; Wirtschaftsmeldungen aus den Regionen, Konjunkturprognose SNB | 18; KOF Konjunkturprognose, ETH Zürich | 20; «Offene Kommunikation auf Augenhöhe», Bank Linth, Publi-reportage | 22; Danke für Ihren Einsatz, Karl Fisch. Herzlich willkommen an Bord, Heinz Theiler, KSGV | 24; UBS – skalierbare Kompetenz und Präsenz vor Ort, Publi-reportage | 26; Jede Raiffeisenbank ist und denkt wie ein KMU, Publi-reportage | 28; Technologiezentrum Schwyz (TZS), heisst neu Schwyz Next | 30; H+I: Beste Beziehungen, beste Chancen. Weshalb sich eine Mitgliedschaft lohnt | 32; In H+I-Medien zu inserieren erweitert den Bekanntheitsgrad | 34; Thema AUSLESE Vorschau Januar 2021: Strategie Human Resources. AUSLESE Impressum | 35



Kundennah und in enger Verbindung zur Schwyzer Wirtschaft

Franz Steinegger

Dr. iur. Peter Hilfiker, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Schwyzer Kantonalbank, in einem Interview der AUSLESE zur Unternehmensfinanzierung

AUSLESE: Herr Hilfiker, wie ordnen Sie die Coronakrise für die Unternehmen ein: Ist es die herausforderndste Zeit seit dem 2. Weltkrieg?

Ja, das sehe ich auch so. Die Schweizer Wirtschaft ist stark betroffen, weil sie überdurchschnittlich global vernetzt und auf intakte Beschaffungs- und Absatzkanäle angewiesen ist.

Welches sind die grössten Herausforderungen?

In vielen KMU brachen Umsatz und Ertrag innert kürzester Zeit um bis zu dreiviertel ein. Dabei hat sich gezeigt, dass viele dieser Unternehmen mit einer äusserst knappen Liquidität und wenig Eigenkapital unterwegs sind. Ich war persönlich sehr erstaunt, dass es doch eine grössere Anzahl von KMU gab, die nach 14 Tagen bereits vor dem Aus standen. Da kamen die Massnahmen des Bundes in Sachen Kurzarbeit und verbürgten COVID-19-Krediten zum richtigen Zeitpunkt. Nicht nur um den Unternehmen das kurzfristige Überleben zu sichern, sondern auch um Arbeitsplätze zu erhalten.

Corona als Stresstest:

Wie stehen die Schwyzer Unternehmen da?

Zurzeit ist dies ziemlich schwer zu beurteilen. Momentan spürt die SZKB bei ihren Unternehmenskunden noch fast keine Auswirkungen. Eine Umfrage, die wir bei unseren Kunden gemacht haben, deutet aber darauf hin, dass die Krise im Verlaufe des Jahres 2021 deutlich spürbarer wird und sich in den Ergebnissen der Unternehmen niederschlagen wird.

Was ist Voraussetzung, damit ein Unternehmen diese schwierige Zeit meistert, welche werden überleben, welche gehen unter?

Die Voraussetzungen sind - unabhängig von der Art der Krise - immer die gleichen: Hohe Liquidität und eine gute Eigenfinanzierung. Etwas plastischer formuliert: Man muss einen langen „Schnauf“ haben, um die Krise zu überstehen. Wer als Unternehmen von der Hand in den Mund lebt, hat nur geringe Chancen zu überleben.

Die Unternehmenslandschaft im Kanton Schwyz ist tendenziell konservativ, mittelständisch, viele Familienunternehmen: Sind das gute Voraussetzungen, um die Krise zu bewältigen oder eher belastende?

Wenn man unter «konservativ» vorsichtig versteht, dann haben viele mittelständische Familienunternehmen eine gute Chance, Krisen zu überstehen. Diese Unternehmer investieren die erzielten Gewinne wieder ins Unternehmen, halten die Eigenmittelausstattung hoch und belassen die Substanz im Unternehmen. Sie betreiben zusammenfassend eine zurückhaltende Gewinnausschüttungspolitik.



Welchen Einfluss haben Risikobereitschaft, Kreativität, nationale und internationale Standards?

Ohne Risiken einzugehen, kann man ein Unternehmen nicht erfolgreich führen. Ein Unternehmen muss also dafür sorgen, dass es die eingegangenen Risiken tragen kann, wenn sich einmal ein Risiko materialisiert. Häufig fördert eine Krise die Innovationskraft von Unternehmen und das hilft natürlich, z.B. mit neuen Produkten oder Dienstleistungen zusätzliche Erträge zu erwirtschaften. Den Einfluss von Standards sehe ich weniger. Für die sehr exportorientierte Schweizer Wirtschaft gefährlicher ist hingegen die Tendenz, dass Regierungen in Drittländern schnell bereit sind, ihre Märkte vor unliebsamer Konkurrenz abzuschotten [America first].

Die Coronakrise kam sehr schnell. Mitte Februar war sie noch ein entferntes Randthema, das in China stattfand. Mitte März kam es bei uns zum Lockdown. Wie hat die SZKB auf diese schnelle Wende/Herausforderung reagiert?

Man braucht im Leben hin und wieder auch ein bisschen Glück. Die Entwicklung in Wuhan hat uns veranlasst, unseren Krisenstab frühzeitig aufzubieten, da wir sowieso vorhatten, im Sommer eine erweiterte Krisenstabsübung durchzuführen. Das hat uns etwa 2 Wochen Vorsprung verschafft. Der Rest ist schnell erzählt und deckt sich mit den Massnahmen vieler Unternehmen: Home-Office möglichst vieler Mitarbeitenden, Teamsplitting, Distanz- und Hygieneregeln, reduziertes Dienstleistungsangebot auf unseren Filialen und an unseren Schaltern, massive Reduktion von Kunden- und Bankanlässen.

Was würde die SZKB heute anders machen?

Besonders wichtig ist es auch in einer solchen Situation, den nahen und intensiven Kontakt zu unseren Kunden zu



Hauptsitz der Schwyzer Kantonalbank in Schwyz.

halten. Das würden wir sicher in einer nächsten Krise anders organisieren und mehr Gewicht darauf legen. Home-Office hat sich extrem gut bewährt, verlangt aber von unseren Führungskräften deutlich mehr und andere Führungsarbeit als die konventionelle Büroarbeit in unserer Bank. Da werden wir mit Ausbildung ansetzen. Dies vor allem auch darum, weil wir mittlerweile Home-Office als gleichwertige Arbeitsform in der Bank etabliert haben.

Was hat die SZKB daraus gelernt?

Um in der heutigen, schnelllebigen Zeit mit grossem Wandel als Unternehmen bestehen zu können, sind Mitarbeitende gefragt, die auf Wandel positiv reagieren, ihn auch als Chance und nicht nur als Bedrohung wahrnehmen. Das wurde uns allen in den letzten 6 Monaten drastisch vor Augen geführt. In dem Sinne sind wir mit unserem strategischen Projekt „Neue Unternehmenskultur etablieren“, genau richtig unterwegs. Daran werden wir in Zukunft vermehrt arbeiten.

Was ist bei der Unternehmensfinanzierung heute anders als vor Corona?

Wir haben weder die Prozesse noch die Richtlinien bei Unternehmensfinanzierungen aufgrund von Corona angepasst. Seit Beginn der Corona-Krise begleiten wir unsere Firmenkunden noch näher, um mögliche Problemstellungen frühzeitig zu erkennen und individuelle und massgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Die SZKB ist mit ihren regionalen Gewerbe- und Firmenkunden eng verbunden und unterstützt ihre KMU als verlässliche Partnerin auch in diesen schwierigen Zeiten.

Welches Unternehmen erhält von der SZKB Kredit?

Das Geschäftsmodell der Unternehmung muss grundsätzlich intakt und zukunftsfähig sein. Wir finanzieren grundsätzlich keine Altlasten und unterstützen keine Strukturhaltung.

Wie sieht die Kreditnachfrage in Coronazeiten aus? Ist sie viel höher?

Die SZKB hat in der Coronazeit über 2 000 Kreditgesuche für COVID-19-Kredite erhalten und rund CHF 110 Mio. verbürgte Kredite an ihre Firmenkunden ausbezahlt. Die Kreditnachfrage nach dem erfolgreichen Abschluss der COVID-19-Massnahmen seit Ende Juli liegt wieder auf einem ähnlichen Niveau wie vor der Coronakrise.

Werden Investitionen hinausgeschoben?

Ja, wir stellen vermehrt fest, dass Investitionen aufgrund der aktuellen Unsicherheiten zurückgestellt, verschoben oder deutlich reduziert werden. Die Unternehmen müssen ihre Liquidität sicherstellen und investieren vorsichtiger.

Gibt es Nachholbedarf, merkt man heute schon etwas davon?

Nein, ein genereller Nachholbedarf ist noch nicht erkennbar.

Rechnen Sie mit Krediten, die nicht zurückbezahlt werden (können)?

Wir rechnen im kommenden Geschäftsjahr 2021 mit höheren Ausfällen. Die effektiven Auswirkungen sind jedoch schwer abzuschätzen und hängen stark mit dem weiteren Verlauf der Corona-Krise zusammen.

Gibt es eine Deadline zur Rückzahlung?

Die COVID-19-Kredite wurden für eine Laufzeit von fünf Jahren vergeben, wobei die Frist im Härtefall um bis zu zwei Jahre verlängert werden kann. Die konkrete Ausgestaltung der Amortisationsmodalitäten wird individuell mit den kreditnehmenden Unternehmen definiert.

Wer haftet bei Missbräuchen letztlich? Der Kreditgeber oder der Staat, der für die Kredite bürgt?

Der Bund verbürgt COVID-19-Kredite bis zu CHF 500 000 zu 100 Prozent. Beträge über CHF 500 000 werden zu 85 Prozent vom Bund und zu 15 Prozent von der kreditgebenden Bank verbürgt.

Um wieviel wird das BIP im Kanton Schwyz im Jahr 2020 sinken?

Der Einbruch im Kanton Schwyz dürfte sich in etwa im Rahmen des gesamtschweizerischen BIP-Rückgangs von gegen -5% bewegen.

Was ist Ihre Prognose für 2021?

Nächstes Jahr dürfte ein grosser Teil des diesjährigen Einbruchs aufgeholt werden - aber nicht alles. Wir rechnen mit einem Plus von rund 4%.



Schwyz Kantonalbank

Bahnhofstrasse 3

Postfach

6431 Schwyz

Telefon 058 800 20 20

Telefax 058 800 20 21

kundenzentrum@szkb.ch

www.szkb.ch

Eine Nachfolge will gut organisiert und finanziert sein

AUSLESE sprach mit Claudia Menzl und René Steiner.

Bericht von Claudia Menzl und René Steiner

Claudia Menzl ist Geschäftsführerin und Gründerin der **chm finance ag**, Nuolen, einer kleinen unabhängigen Vermögensverwaltung für private und institutionelle Schweizer Kunden. Gleichzeitig ist sie Verwaltungsrätin und hält seit 2015 eine substanzielle Beteiligung eines mittelständischen Unternehmens in der Kunststoffverarbeitung im Kanton Aargau. Die Industriebeteiligung konnte aus einer grösseren, komplexen Familienunternehmenssituation herausgelöst werden. Als selbstständige Unternehmerin in der Finanzbranche hat sie damals die schwierigen Prozesse einer Nachfolgeregelung in der eigenen Familie und im Familienunternehmen erlebt und mitgestaltet. Daraus hat sich ihr heutiges Know-how und Verständnis entwickelt.

René Steiner ist einer von drei Geschäftsführern in der **FI-DES Business Partner AG**, Zürich. Fides Business Partner begleitet als erfahrener Investor aktiv Unternehmen bei der Finanzierung von Nachfolgeregelungen. Dabei werden entlang strategischer Werttreiber mit dem Management gemeinsam ein Unternehmensplan für die Zukunft entworfen mit Initiativen oder Massnahmen und dann eine stringente Implementierung aufgesetzt. Mit der Bewertung wichtigster zukünftiger Marktentwicklungen werden Nachfolger für die Zukunft fit gemacht. Aber auch das Verständnis über Risiken werden im Rahmen einer Impact und Wahrscheinlichkeits-Analyse geschärft und Vorkehrungen getroffen, um eintretende Risiken möglichst früh zu erkennen und mit geeigneten Abwehrmassnahmen entgegenzutreten.

«...eine erfolgreiche Nachfolgeregelung trennt zwischen privater Familienlösung und Firma.»

Claudia Menzl

Frau Menzl, Sie wissen von was Sie sprechen, wenn Sie mit dem Prozess einer Nachfolgeregelung konfrontiert werden. Sie, ihr Bruder und ihre Cousins/innen sind mit der Herausforderung aufgewachsen, einmal in das bereits durch die 2. Generation geführte Industrieunternehmen einzusteigen oder eben nicht. Was raten Sie einem Patron (bitte genderneutral zu verstehen, gilt auch für die weibliche Form) und der Familie wie sie mit einer anstehenden Generationennachfolge umgehen sollten?

CM: Alle Involvierten sollten während des anstehenden Prozesses versuchen, ihre beiden wichtigen Sphären: Familie und Unternehmen konsequent zu trennen. Das ist höchst anspruchsvoll, weil sie oft ein Leben lang, das Gegenteil gelebt haben und genau das ihre Stärke und ein Erfolgsfaktor war.

Aus meiner persönlichen Erfahrung ist die Trennung von Emotionen und Geschäft, der einzige Weg der beide Einheiten nachhaltig stärkt.

Wie kommen Sie zu einer solchen Ansicht?

CM: Generell gilt, dass die Nachfolgeregelung in jedem Familienunternehmen die Mitglieder einer Unternehmerfamilie vor grosse persönliche und geschäftliche Herausforderungen stellt. Selbstverständlich gibt es bedeutende Unterschiede ob es sich um eine Nachfolge in einem Kleinbetrieb, einem mittelständischen oder sogar börsenkotierten Unternehmen handelt, aber durch die emotionale Nähe der einzelnen Mitglieder ist das Verhältnis in jeder familiendominierten Firma grundsätzlich komplex. Das Konfliktpotenzial wird umso grösser, je mehr Mitglieder eine Familien- bzw. Erbgemeinschaft schon seit Jahrzehnten zusammenarbeitet, bzw. je globaler die Ausrichtung eines Unternehmens wird. Deshalb sind erbitterte Streitigkeiten um Geld, Ehre und Besitzansprüche innerhalb einer Unternehmerfamilie zu erwarten und nicht nur in Kinofilmen Tatsache.

Infolge Generationenwechsel steht nun der Wechsel der Eigentümerschaft in einem KMU an. Wie geht man als Familie an diese Aufgabe heran?

CM: In Bezug zur Unternehmensfinanzierung geht es um die Findung von Lösungen auf verschiedenen Ebenen. Hier meine ich, ist als erster Schritt die Definition von verlässlichen, schlüssigen und vor allem neutralen Bewertungskriterien unerlässlich, damit sich alle Beteiligten im komplexen Prozess wiederfinden.

Wie definiert man hierfür einen solchen, fairen Prozess?

CM: Auf der emotionalen Ebene ist es sicher zentral, dass der scheidende Patron und seine Familie einen möglichst konfliktfreien Weg zu- und miteinander finden. Dies ist bereits ein unabhängig eigenes Projekt und braucht ebenso viel Engagement aller Beteiligten. Es müssen rechtzeitig die Spielregeln zum neuen Status des Einzelnen ausgehandelt und in entsprechenden Vereinbarungen definiert werden können. Die abtretende Generation könnte feststellen, dass der emotionale Wunsch nach gerechter Teilung innerhalb der Familie einer strukturierten Vorgehensweise diametral gegenübersteht. Idealerweise sollte dieser Prozess anhand eines Kriterienkataloges von einer externen und allseits akzeptierten Vertrauensperson oder Beratungsgesellschaft moderiert und begleitet werden.

Was sind die typischen Herausforderungen für die Rekrutierung des „richtigen“ Nachfolgers aus der Familie. Wer kommt als Kandidat in Frage? Entlang welcher Kriterien erfolgt die Auswahl?

CM: Von der persönlichen Bereitschaft des potenziellen Nachfolgers abgesehen, sollte möglichst alles anhand eines neutralen Auswahlverfahrens definiert werden. Dazu gehören sicherlich berufliche Orientierung, Qualifikation, Arbeitsverhalten, generelle Charaktereigenschaften, soziale Kompetenzen. Auch die psychische Konstitution sollte dem nötigen Anforderungsprofil entsprechen. Unternehmer sollten keine Unterlasser oder Verwalter sein.



Claudia Menzl, chm finance ag, Nuolen und René Steiner von FIDES Business Partner AG, Zürich in angeregter Diskussion beim Smedya Verlag.
Fotos © Axel B. Bott

Wichtig sind meines Erachtens zentrale Eigenschaften, wie Führungsqualitäten, Disziplin, visionäres Denken, die grundsätzliche Fähigkeit und der Wille das unternehmerische Risiko einzugehen, sich eigenständig weiterzuentwickeln und Verantwortung für Mitarbeiter zu übernehmen, um eine Firma erfolgreich zu führen.

Irgendwann ist ja dann zu entscheiden, wer das Unternehmen führen wird?

Herr Steiner ergänzt: Ja und im Auswahlverfahren sollten unbedingt vergleichbare Kriterien aufgestellt und beurteilt werden, wie wenn man die Nachfolge mit einem externen Kandidaten besetzen würde. Neben dem persönlichen Engagement des idealen Kandidaten muss auch abgeklärt werden, mit welcher Unterstützung aus dem Familien- oder auch Mitarbeiterkreis dieser rechnen kann. Nicht auszuschliessen ist auch, dass bereits in Stellung gebrachte Dritte zum Zuge kommen wollen, soll(t)en. Es muss selbstverständlich auch Pläne geben, wie diese dann gezielt zu fördern, finanziell zu unterstützen und für eine Eigentümerschaft und Chefnachfolge aufzubauen sind.

CM fügt dem bei: Falls es einen willigen und geeigneten Familiennachfolger gibt der seine persönlichen Qualifikationen sowie Mittel in den Dienst des Unternehmens stellen möchte, muss er a) vom Rest der Familie akzeptiert werden und b) zugleich die restlichen Familienmitglieder auszahlen können. Die Firmenübernahme durch eine externe Person kann weniger konfliktbeladen sein, da diese nicht im Familiensystem eingebunden ist und deshalb viel neutraler beurteilt wird. Als sogenannte „side pocket“ möchte ich hier einfach noch anmerken, dass Abstammung keine Garantie für unternehmerische Kompetenz darstellt.

Bevor wir uns der eigentlichen Bewertungsthematik zuwenden, gibt es da noch Ergänzungen, welche parallel zu einer geplanten Transaktion beachtet werden müssen?

CM: Unabhängig vom Firmenbewertungsprozess sollten aus Familiensicht zusätzliche, interne Themen bearbeitet werden. Dazu gehören unter anderem Abgangsregelungen für den ehemaligen Patron auszuhandeln bis hin zur Finanzierung des benötigten Arbeitskapital, um den ganzen Nachfolgeprozess abdecken zu können. In grösseren Firmen werden sogenannte Familien- und Unternehmensverfassungen entwickelt. Grundsätzlich muss man sich bewusst sein, dass eine Nachfolgetransaktion, sprich neue Eigentümerschaft, für die Unternehmung in der Übergabephase komplex ist und deshalb enorm viel Kapazität des Nachfolgers, sowie der einzelnen Entscheidungsträger und/oder Gremien in der Firma benötigt.

Es ist eine Phase der Instabilität nicht zuletzt für Kunden und Mitarbeiter. Im Aussenverhältnis muss das Unternehmen gewohnt weiterlaufen und für Kunden oder Lieferanten sollten weder Unterbrüche noch Pannen entstehen.

Im Innenverhältnis muss den Mitarbeitern entlang der Möglichkeiten und mittels klarer Kommunikation, Sicherheit und Stabilität geboten werden.

Diese Phase benötigt sicher sehr viel Zeit?

CM: Oh ja, in der Praxis können vom Entschluss bis zur Übergabevereinbarung an den Nachfolger schnell einmal gegen 5 Jahre oder mehr vergehen. Für den Erfolg ist in allen Phasen eine offene Kommunikation und ein fairer Umgang untereinander unabdingbar.



Fotos © Axel B. Bott

Nachfolgeregelungen gelingen, wenn ein verbindlicher Kriterienkatalog die Beteiligten auf einer neutralen Basis verbindet.

Sieht der Patron alle Kriterien erfüllt und die Verträge geregelt, kommt auf ihn die Herausforderung des konsequenten Loslassens zu.

«Empirisch belegbare Gewinne, ein robuster Geschäftsplan und ein glaubwürdiges Management entscheiden über das Finanzierungspotenzial eines Unternehmens.»

René Steiner

Herr Steiner, parallel zu allen familienspezifischen Themen, geht es ans Eingemachte der Unternehmensbewertung. Was dient einer zielführenden Vermögensaufteilung?

RS: Die genaue Analyse der Eigentümerschaft und deren Bruttovermögenswert ist der erste Meilenstein und Voraussetzung für tiefergreifende Arbeitsprozesse. Es stellt sich generell die Frage, gibt es Möglichkeiten für die faire Aufteilung der Vermögenswerte innerhalb einer Familie? Welche liquiden Mittel sind kurzfristig verfügbar und welche Vermögenswerte sind generell gebunden oder nur mit Aufwand zu realisieren? Oftmals ist die Feststellung eines fairen Wertes, insbesondere jener eines eigenen Unternehmens, welches zu 100% in Familienbesitz ist, eine Herausforderung. Durch eine neutrale Bewertung kann ein fairer Prozess gewährleistet werden.

Meistens ist es unumgänglich, dass eine unabhängige Instanz, welche das Vertrauen der Familie (oder einer Mehrheit davon) besitzt, als externer Mediator der Familie beiseite steht. Die Unternehmensgrösse stellt sicherlich ein erster zentraler Punkt dar, welche Art von externer Beratung gesucht werden sollte. Bei kleineren Firmen ist die erste Anlaufstelle typischerweise oft der eigene Treuhänder oder der Familien-Jurist. Es kann aber auch ein unabhängiger Berater oder der langjährige Kundenbetreuer der Hausbank sein. Wichtig erscheint mir, dass diese externe Unterstützung mit dem Nachfolgethema bestens vertraut ist.

Frau Menzl ergänzt, spätestens hier sollten alle familieninternen Minen ausgegraben und die emotionalen Konflikte bereinigt sein. Idealerweise darf kein Nährboden mehr für Wut, Missgunst, Gier oder Übervorteilung bestehen.

Wie bewertet man ein Unternehmen fair, welche technischen Modelle und Gutachter sind geeignet?

RS: In der Regel kommen in der Praxis bekannte quantitative Modelle zur Anwendung. U.a. kann der Wert über den Geschäftsplan und seine zukünftigen Cash-Ströme, die diskontiert werden um so den Barwert zu ermitteln, festgelegt werden. Dabei werden auch stille Reserven in der Bilanz und die damit verbundenen Steuern bereinigt.

Ein Unternehmenswert kann auch über Kennzahlen von vergleichbaren Unternehmen im Rahmen eines Benchmarking ermittelt werden. Wichtig zu erwähnen ist, dass es sich beim Unternehmenswert immer um eine rechnerische Bandbreite handelt. Eine Herausforderung stellt unter anderem auch die Bewertung von qualitativen Aspekten eines Unternehmens dar.

So zum Beispiel der Wert von aktiven Kundenbeziehungen, etablierten Vertriebskanälen, Image, Know-how bis hin zur Frage der Zukunftsfähigkeit und Bewertung von noch nicht freigesetzten Entwicklungspotenzialen der Firma. Im positiven Fall treibt das die Bewertung an die obere rechnerische Bandbreite. Im Familienunternehmen ist sicher auch zentral, über welche Modelle der oder die potenziellen Nachfolger operativ und finanziell eingebunden werden können, das kann die finanzielle Gesamtbetrachtung durchaus beeinflussen.

Gibt es den idealen familieninternen und unternehmensneutralen Prozess in der Wertfindung Herr Steiner?

RS: Ja und Nein. Bekannt sind systematische Methoden und Prozesse entlang des Nachfolgeprozesses, die gut anwendbar sind. Dazu gibt es eine Vielzahl guter Lektüren die das auch in der Tiefe beschreiben. Allerdings ist die Ausgangslage einer jeden Familie individuell und verlangt nach differenzierten Ansätzen.

Am Ende muss sich jede Familie über die ihr wichtigen Kriterien im Klaren sein. Das kann unsystematisch oder aber auch über eine persönliche Nutzwertanalyse erfolgen. Sie ist eine Kombination aus quantitativen, qualitativen und psychologischen Bemessungskriterien entlang von möglichen Alternativen, die beurteilt und miteinander verglichen werden. Eine der wesentlichen Stellenwerte ist der Preis für ein Unternehmen. Selbst im familieninternen Prozess muss die Diskussion nahe am fairen Wert geführt werden, insbesondere, wenn weitere Erben in den Prozess involviert sind.

Psychologisch rückt der Fokus auf den Wert entlang der definierten Kriterien weit nach vorne, wenn klar ist, dass die Unternehmensnachfolge nicht familienintern, sondern durch einen Verkauf an Dritte gelöst werden soll. Der Verkäufer sieht sein preisliches Optimum am oberen Ende der Bandbreite und die Käufer streben einen möglichst tiefen Einstiegspreis an.

Denn deren Wertzuwachs-Chancen steigen, je niedriger der Kaufpreis ist. Letztendlich ist der Wert eines Unternehmens vor allem auch Verhandlungssache.

Wenn man sich geeinigt hat, wie sehen auf dem Weg mögliche Finanzierungsformen mit internen und externen Finanzierungspartnern aus?

RS: Ist einmal klar, wie hoch der Anteil des zu übertragenden Unternehmens am Gesamtvermögen darstellt, wird auch eine mögliche Finanzierungslücke sichtbar. Dann steht eine externe Finanzierungslösung im Raum. Typischerweise wird dazu eine Übernahmeholding gegründet, über welche die Finanzierungslücke geschlossen wird. Als Grundlage dafür dient u.a. der Businessplan des Unternehmens. Die Finanzierungshöhe ist abhängig von den künftigen ausschüttbaren freien Cash Flows, die sich historisch auch belegen lassen müssen.

Sie meinen, der Nachfolger könnte das Unternehmen oder innovative Bereiche ausbauen, sprich die Produkt- und/oder Marktentwicklung vorantreiben oder Unternehmensbereiche, die nicht mehr strategisch sind, veräußern mit anderen fusionieren (Merger) oder sich komplett neu aufstellen?

RS: Ja, für den Ausbau braucht es dann eventuell eine weitere Anschlussfinanzierung über eine Bank oder über die Stärkung des Eigenkapitals. Die verschiedenen Szenarien sind auf ihre Chancen und Risiken zu überprüfen und in den Kontext der betrieblichen und finanziellen Machbarkeit zu stellen. Sollten Banken oder Investoren als Finanzierungsmöglichkeit erwogen werden, steht deren Risiko-Appetit entgegen. D.h., man sollte sich breiter umschaun und die Auswahl möglicher Finanzierungsangebote wiederum entlang von Kriterien durchführen.

Das ist dann Aufgabe der Due Diligence, alle Szenarien zu prüfen und abzuwägen?

RS: Losgelöst von der Finanzierungslösung werden Fremd- und Eigenkapitalgeber eine vertiefte Due Diligence durchführen. Neben der Überprüfung der Robustheit des in die Zukunft gerichteten Geschäftsplans, der Umsetzungsfähigkeit und -Kompetenz wird auch die aktuelle Situation des Unternehmens beurteilt. Übertragen gesprochen, will man wissen, ob das Schiff wasserdicht ist.

Frau Menzl, welches Fazit ziehen Sie aus unserem Gespräch?

CM: Es ist anzustreben, dass der familieninterne Prozess zwischen den Generationen und Miteigentümern mit möglichst niederem Konfliktpotenzial gemanagt werden kann. Dazu tragen offene Gespräche und neutrale Bewertungshilfen bei. Der komplexe und energieintensive Prozess sollte von Anfang an in eine familiäre Lösung und in eine geschäftlich-unternehmerische Lösung getrennt werden. In diesem Kontext muss das Wohl der Unternehmung an oberster Stelle stehen.

Die Unternehmung braucht auch zukünftig eine kohärente Eigentümerstrategie, die umgesetzt werden kann.

Es ist ein Paradox der Familienfirma: Die Gedanken vieler Familien kreisen darum, wie sie die Kontrolle über ihre Gesellschaft bewahren können. Dabei übersehen sie allerdings das, was die Existenz des Unternehmens am stärksten bedroht - die Gefahr, die von ihnen selbst ausgeht.

Herr Steiner, welchen Schluss ziehen Sie?

RS: Ich vertrete die Sicht eines Investors. Neben der Attraktivität des Unternehmens und deren Due Diligence-Fähigkeit, ist das Management von zentraler Bedeutung. Man sucht den gleichermassen inspirierenden und kommunikationsfähigen, aber auch umsichtigen und sorgfältigen Manager. Einer der sein Team begeistern kann und an den Herausforderungen systematisch dranbleibt. Dies gilt für eine familieninterne als auch für eine externe Nachfolge im Unternehmen. Ein solcher Manager muss aber auch damit umgehen können, dass vor allem Eigenkapitalgeber strategisch mitreden und Reporting- und Controlling Pflichten auferlegen. Gerade familieninterne Nachfolger, die ein hohes Mass an unternehmerischen Freiheiten gewohnt waren, müssen sich dieser Verantwortung bewusst werden. Und das ist nicht verkehrt! Ich vertrete die Auffassung, dass Lösungen zu Sachverhalten schliesslich besser sind, wenn diese von verschiedenen Standpunkten her betrachtet und beurteilt werden.

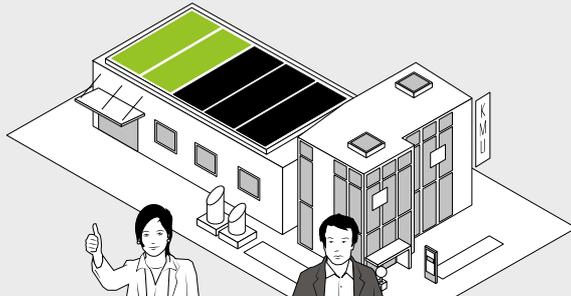


chm finance ag
Rosenwiese 3
CH-8855 Nuolen
Telefon 044 500 93 20
info@chm-finance.com
www.chm-finance.com



FIDES Business Partner AG
Seefeldstraße 60
8008 Zürich
Telefon 44 241 30 00
info@fidesbusinesspartner.ch
Twitter: @fidesbusinesspartner
www.fidesbusinesspartner.ch

Wer soll übernehmen?

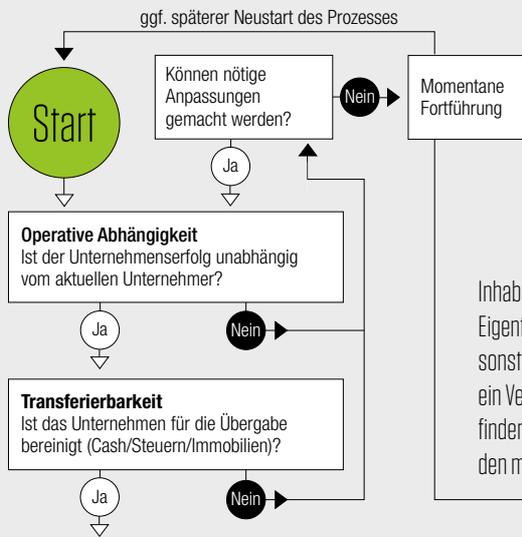


40%
haben ihre
Nachfolge geplant

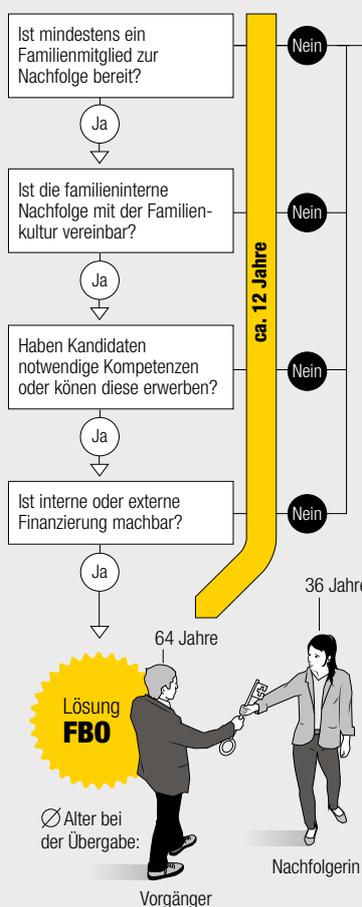
60%
haben keine
Nachfolgeplanung

Inhaberinnen und Inhaber, die ihre Nachfolge planen, stehen vor der Frage, wer neuer Eigentümer des Unternehmens werden soll. Soll es die Familie («Family Buy-out», FBO) oder sonst jemand aus dem Unternehmen («Management Buy-out», MBO) sein? Oder doch ein Verkauf an Dritte («Mergers & Akquisitions», M&A)? Lässt sich keine passende Nachfolge finden, kann auch die geordnete Liquidation eine valable Option sein. Das Diagramm zeigt den möglichen Entscheidungsweg.

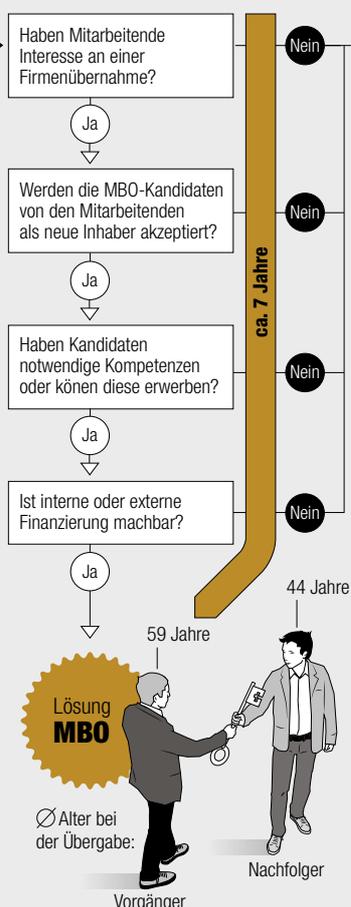
Quellen: St. Galler Nachfolge-Modell, Intervista UBS Outlook



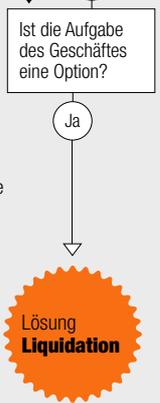
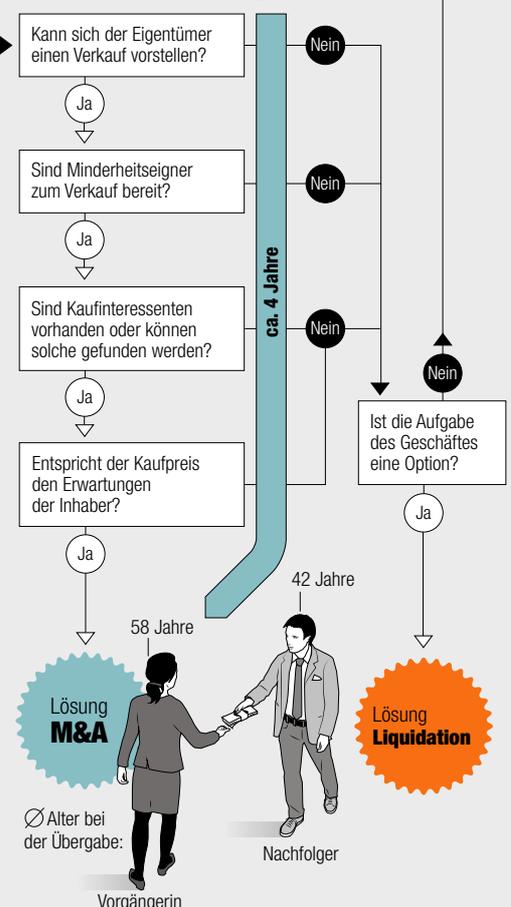
Nachfolge in der Familie (FBO)



Mitarbeiter als Nachfolger (MBO)



Firma wird verkauft (M&A)





Unternehmensfinanzierung – eine Bewertungsfrage

Axel B. Bott

Kleines Lexikon zur Unternehmensfinanzierung

Vor der Finanzierung steht die Bewertung. Welcher Ansatz (Bewertungsgrundlagen und Finanzierungsmodell), welche Art (Innen- oder Aussenfinanzierung), welches Finanzierungsmittel (Kredit, Darlehen, Beteiligungen, Factoring, Leasing, Gewinnrückbehalt), welcher Bedarf (kurz-, mittel-, langfristig), welche Kapitalstruktur (Kapitalgesellschaft, Einzelunternehmen), welche Risiken (Finanzdienst, Verschuldungsgrad, Forderungsausfall) und welche Sicherheiten (liquidierbare oder gebundene Mittel)? Ist die Profitabilität des Unternehmen in der Lage den Finanzdienst zu erbringen, macht der Finanzmarkt mit (Forderungsankauf), passen die steuerlichen Aspekte? Schliesslich, passt die Finanzierung zur eigenen Mentalität und finden sich die geeigneten Partner? Aus Sicht der Finanzierungskosten kann eine Mischung verschiedener Finanzierungsinstrumente attraktiv sein, welche die geringsten Kosten verursacht.

Finanzierungsgründe können kurzfristig auftreten oder eine Folge kontinuierlicher und länger gesetzter Entwicklungsprozesse sein. Auch die Komplexität einer Finanzierung kann sehr umfangreich sein und eine breiter abgestützte Strategie erfordern oder sich unkompliziert und «einfach» gestalten. «Einfach» ist so zu verstehen, wenn alle Voraussetzungen dokumentierbar sind und stimmen.

Als Voraussetzungen gelten Regelwerke, welche die Finanzierer vorgeben oder die Gesetze zulassen und die Unternehmen erfüllen wollen oder können. Denn es ist damit zu rechnen, dass sich die Unabhängigkeit künftiger Entscheide oder gar Eigentumsverhältnisse ändern.

Einen Überblick, was ist zu tun, um nicht in Finanzierungsfallen zu treten, wird durch die Zusammenarbeit mit Fachberatern und Instituten ermöglicht. Sie helfen, relevante Voraussetzungen, Bewertungsgrundlagen, notwendige Abläufe und in Frage kommende Instrumente zu wählen, zu strukturieren und zu koordinieren. Das Ziel ist, den Kapitalbedarf auf der Grundlage eines Finanzplans zu decken. Das zunehmende Onlinebanking hat den Zugang zu Mitteln wesentlich erleichtert.

Zwei Finanzierungsarten, die sich überschneiden

Aktive Aussenfinanzierung

- Kreditfinanzierung, Bankkredite, Darlehen, Crowdfinanzierung
- Beteiligungsfinanzierung, Venture Capital Gesellschaften
- Mezzanine Finanzierung, Genusscheine, Wertpapiere, Optionsanleihen
- Sonderformen Factoring, Crowddonation
- Leasing, Sale-Lease-Back

Passive Innenfinanzierung

- Kapitaleinlagen, Privatdarlehen, Anleihen
- Selbstfinanzierung, Gewinnrückbehalt
- Finanzierung aus Abschreibungen oder Rücklagen und Rückstellungen.

Finanzierungsmittel:

Aktienhandel, Traden

Eine spezielle Form des Kaufs und Verkaufs von Aktien, Indizes (SMI, Dax 300, Dow, Nasdaq 100, etc.), Rohstoffen, Währungen oder Anleihen. Die Aktien werden physisch möglichst zum tiefsten Kurs gekauft, je nach Entwicklungspotenzial gehalten und bei geeignetem Zeitpunkt wieder verkauft. Im Differenzkontrakt (CFD) werden Titel nicht physisch gekauft, also kein Eigentum und Risiko erworben, sondern nur auf die Option einer Kursdifferenz bei steigenden oder fallenden Kursen gesetzt. Bei Futures oder Optionen wird auf einen bestimmten Wertstand zum Ende einer festgelegten Zeit gehandelt. **Vorteil:** Wer sich im Traden auskennt (Praxis etwa ab 7 Jahre und über 10 000 dokumentierte Trades), kann unabhängig von einer klassischen Unternehmensexistenz und unabhängig von Mitarbeiter-, Produktions-, Wettbewerbs- oder Marktrisiken, «schwieriger Kunden oder Lieferanten» nur auf sich gestellt, ordentlich verdienen. Allerdings muss er die Regeln und einen persönlichen Tradingstil beherrschen (Scalping-, Day- oder Swingtrader), konsequent seine Stop Loss setzen und mental gefestigt sein. Dabei schadet es nicht, sich am Anfang noch durch klassische Geschäftsfelder abzusichern.

Aktienverkauf

Die Aktie dient der AG zur Beschaffung von Eigenkapital. In der Regel ein Bruchteil des Grundkapitals einer Aktiengesellschaft (AG). Jede Aktie repräsentiert entweder einen auf volle Franken laufenden Nennwert (Nennwertaktie) oder ist als Stückaktie am Grundkapital beteiligt, ohne einen Nennbetrag auszuweisen. In diesem Fall sind alle Stückaktien am Grundkapital in gleichem Umfang beteiligt. Nach der Übertragung wird zwischen Inhaberaktien (auf den Inhaber lautende Aktien und Namensaktien) oder Stammaktien unterschieden (diese gewähren dem Aktionär alle gesetzlichen und satzungsmässigen Aktionärsrechte) sowie Vorzugsaktien (Aktien mit zusätzlichen Vorrechten, z.B. auf eine Mindestdividende). **Vorteil:** skalierbare Unternehmensfinanzierung je Aktienwert.

Bankdarlehen, Betriebsmittelkredit, Kontokorrentkredit, Investitionskredit

Ähnlich wie Konsumentenkredit. Mit Banken vereinbarte Finanzierungsleistung, Liquidität gegen Sicherheit. Sicherheiten sind Umsatzgarantien letzter Jahre, Businessplan, Liquiditäts- und Finanzplan, Bürgschaften, Liegenschaften, Immobilien oder verbrieft Werte. **Vorteil:** fixer linearer, degressiver oder progressiver Zins-Tilgungsdienst mit vorzeitiger Tilgungsoption oder Umschuldung (Achtung: Vorfälligkeitsentschädigung).

Beteiligung

Mitgliedschaftsrecht, das durch Kapitaleinlage (Geld- oder Sacheinlage) bei einer Gesellschaft erworben wird. **Vorteil:** Liquiditätszugewinn für das Unternehmen oder finanzielle Entlastung über strategischen Nutzen, Motivation für Beteiligungspartner, siehe auch Mezzanine-Finanzierung.

Börsengang IPO

IPO, Initial Public Offering (Primary Offering, Going Public). Börsenersteinführung oder Börsengang; erstmaliges öffentliches Angebot einer bislang nicht börsennotierten Aktiengesellschaft (AG) z.B. bei der Schweizer Börse.

Fortsetzung auf Seite 32



Die SZKB ist dank ihrer langjährigen Erfahrung und ihrer grossen KMU-Kompetenz ein starker und verlässlicher Partner.

Fit für den Kredit – Darauf kommt es bei der Fremdkapitalisierung an

Zwei Kriterien entscheiden

Die beiden Kriterien stehen scheinbar gleichrangig in jedem Finanzlehrbuch: Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit. Sie sind massgebend, wenn Geldgeber einen potenziellen Schuldner analysieren. Die Kreditfähigkeit entwickelt sich aber immer mehr zum dominierenden Faktor bei der Kreditprüfung. Wer die relevanten Parameter kennt, trimmt sein KMU fit für die Fremdkapitalisierung.

Für eine fundierte Kreditprüfung verfeinerten Kreditinstitute in der Vergangenheit laufend ihre Analysemethoden. Dies mit der Konsequenz, dass die Kennzahlen aus Erfolgsrechnung und Bilanz - die Treiber der Kreditfähigkeit - ein deutlich höheres Gewicht erhielten. Der Schuldner muss inzwischen ein genaues Bild über das erforderliche Kreditvehikel, seine Verwendung und die Rahmenbedingungen skizzieren.

Ein Businessplan orientiert als zentrales Element des Kreditgesuchs über die Ambitionen des KMU. Zum Businessplan gehören unter anderem weitsichtige Planungs- sowie Vorhersageprozesse für die optimale Bilanzdisposition und Ertragsflüsse. Eine hohe Transparenz schafft Verständnis für das Geschäftsmodell und Vertrauen in die verantwortlichen Akteure, ist Adrian Eggenberger, Leiter Firmenkunden bei der Schwyzer Kantonalbank, überzeugt.

*Adrian Eggenberger,
Leiter Firmenkunden
der Schwyzer
Kantonalbank,
zum Thema
Unternehmens-
finanzierung*



Kreditwürdigkeit als Basis

Selbst wenn vermehrt die Kennzahlen den Ton angeben, ist die Kreditwürdigkeit nicht zu vernachlässigen. Unter diesem eher subjektiven Aspekt erfolgt die Prüfung von Renommee, Strategie, Management-Eignung, Besitzverhältnissen sowie Gruppen- bzw. Holdingstrukturen des KMU. Dabei muss sich zeigen, dass die Ausrichtung des Unternehmens stimmt; zum Beispiel mit Blick auf die Absatzmärkte, Vertriebskanäle sowie den Umgang mit Herausforderungen oder Megatrends. Bei aller Planung gilt: Es liegt nicht nur in der Hand des Antragsstellers, ob ein Kreditentscheid zu seinen Gunsten ausfällt. Der Entscheid wird auch beeinflusst von diversen externen Faktoren. Allein schon durch die Exposition des Unternehmens gegenüber Branchenentwicklungen und Wirtschaftszyklen - oder nicht zuletzt auch aufgrund der aktuell stark gedämpften Konjunktorentwicklung durch die



UNSERE PRODUKTE UND
DIENSTLEISTUNGEN FÜR
GEWERBE- UND FIRMEN-
KUNDEN



Massnahmen gegen die Ausbreitung des Coronavirus. Daher muss es dem Unternehmen gelingen, plausible Antworten und sinnvolle Lösungen überzeugend aufzuzeigen.

Analyse der Kreditfähigkeit

Wie die finanzielle Situation einer Unternehmung ist und ob es einen Kredit zu stemmen vermag, lässt sich anhand der jeweiligen Kennzahlen abschätzen. Auf Seiten der Bilanz- und Erfolgsanalyse sind insbesondere die Liquiditätsgrade, der Eigenfinanzierungsgrad sowie die Rentabilität entscheidende Werte. Dazu können - je nach Erfordernis und Wirtschaftszweig - weitere Nachweise in die Beurteilung einfließen, wie z.B. die Debitoren- und Kreditorenfristigkeiten. Aus all diesen Kennzahlen aggregiert sich das Rating, das letztlich anhand einer Skalierung Aussagen über die finanzielle Robustheit einer Unternehmung macht.

Verschuldungskapazität

Als weitere relevante Kennzahl fungiert die Verschuldungskapazität (Debt Capacity). Diese Aussage über das maximale verzinsliche Fremdkapital, das einem Unternehmen zumutbar ist, wird über den zukünftigen Geldfluss ermittelt. Losgelöst von allen anderen Kennzahlen lässt sich jedoch auch die Verschuldungskapazität nicht betrachten. Weist beispielsweise der freie Cashflow über den Zeitverlauf eine hohe Volatilität auf, so müsste diesem als Puffer eine relativ hohe Eigenkapitalquote gegenüberstehen.

Optimaler Dialog ist zentral

In einer Welt von zunehmender Dynamik und Komplexität lässt sich die mehrheitlich vergangenheitsbezogene Analyse immer weniger rechtfertigen. Vorhersagemodelle werden für

die Kreditgeber noch wesentlicher und mit Frühwarnindikatoren angereichert, die zuverlässigere Voraussagen erlauben. Der Kreditnehmer muss folglich Antworten finden, wie seine Unternehmung die Zukunft zu gestalten gedenkt und diese offen kommunizieren.

Adrian Eggenberger, Leiter Firmenkunden bei der SZKB empfiehlt, sich für den Austausch mit dem potenziellen Geldgeber gut vorzubereiten sowie ein klar strukturiertes und widerspruchsfreies Dossier zu erarbeiten. Aus seiner Sicht ist es zentral, ein verstärktes Augenmerk auf die wesentlichsten Prüfindikatoren der Gläubiger zu legen, um die Fitness des eigenen Unternehmens glaubhaft darzulegen.

Geschäftserfolg, SCHWYZER ART.

Die SZKB ist dank ihrer langjährigen Erfahrung und ihrer grossen KMU-Kompetenz ein starker und verlässlicher Partner. Die Gewerbe- und Firmenkunden der SZKB profitieren nebst einer professionellen und ganzheitlichen Beratung von einer Vielzahl an massgeschneiderten Produkten und Dienstleistungen.



Schwyzer Kantonalbank
Bahnhofstrasse 3
6431 Schwyz
Telefon 058 800 20 20
kundenzentrum@szkb.ch

«Firmen, die wir aufbauen, sind ein Gesamtkunstwerk»

Franz Steinegger

Die Schwyzer Kantonalbank hat mit der Gründung der unabhängigen Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank 2006 ein Gefäss geschaffen, das junge Technologieunternehmen finanziell unterstützt. Markus Oswald ist seit Beginn Geschäftsführer, hat in dieser Zeit über 40 Jahre Finanzierungsrunden von 20 Beteiligungen geleitet und in rund 14 Unternehmen als Verwaltungsrat aktiv mitgewirkt.

Der Anfang

2006 rief die Schwyzer Kantonalbank die Innovationstiftung ins Leben. Sie dotierte die Gesellschaft mit 20 Millionen Franken. «Mit diesem Startkapital begannen wir zu arbeiten», erklärt Dr. oec. HSG Markus Oswald. Sie ist als etablierter und erfolgreicher Venture Capital Investor für junge Technologieunternehmen tätig und finanziell völlig von der Kantonalbank abgetrennt. Die Bank wählt lediglich den Stiftungsrat. «Wir machen eigentlich genau das Umgekehrte: Die Banken vergeben Kredite. Wir gehen voll auf Risiko, beteiligen uns an Firmen. Wenn ein Unternehmen Erfolg hat, können wir unseren Anteil mit Gewinn verkaufen. Wenn nicht, verlieren wir Geld», umschreibt der 53-jährige Schwyzer das Geschäftsmodell. «Wir fragen nach den Chancen einer neuen Geschäftsidee. Für die Bank steht das Absichern des Risikos im Vordergrund.» Ziel ist es nach wie vor, sich an hoffnungsvollen Startups zu beteiligen. Die Innovationsstiftung hat damit schon viele unternehmerische Erfolgsgeschichten in der Schweiz geprägt.

«Im Software- und Internetbusiness kennen wir uns aus.» Markus Oswald

Die Auswahl

Kann dann also jeder kommen, der eine gute Idee hat? «Alleinunternehmer unterstützen wir nicht. Und wir machen kein Massenbusiness», stellt Geschäftsleiter Markus Oswald klar. Der Fokus wird auf die Qualität des Teams gelegt, das hinter dem Startup steht. «Wir schauen, was für einen Leistungsausweis das Team hat, wie es sich im Markt auskennt», erklärt der promovierte Ökonom HSG. Und hier profitiert die Stiftung von der Zusammenarbeit mit dem Stiftungsrat und einem grossen Netzwerk von namhaften externen Investoren. So sitzen im Stiftungsrat Dominik Grolimund, einer der erfolgreichsten Internetunternehmer, Adriana Ospel-Bodmer oder Urs Wullschleger, Inhaber und CEO der W. Schmidlin AG und vor allem der Präsident der Stiftung, Bill Christensen, welcher als CEO der rund 20 000 Mitarbeiter umfassenden Rehau Gruppe agiert. «Solche Leute bringen unheimlich viel Wert, sind kritisch, gut vernetzt, haben Erfahrung. Firmen, die wir aufbauen, sind ein Gesamtkunstwerk», unterstreicht Oswald. «Bei uns kommen nur Startups in die Kränze, die mit einer Empfehlung über unser Beziehungsnetz empfohlen werden. Wir haben noch nie eine Firma auf eine E-Mail-Anfrage hin finanziert.» Damit ist zum Voraus gewährleistet, dass nur solche Firmen unter-



Dr. oec. HSG
Markus Oswald leitet die
Innovationsstiftung der
Schwyzer Kantonalbank
seit ihrer Gründung.

stützt werden, die über eine gute Ausgangsbasis mit realen Erfolgsaussichten verfügen. «Es ist ganz wichtig, mit wem wir zusammenarbeiten, denn in diesem Umfeld tummeln sich viele Möchtegerne.»

Der Machbarkeitsausweis

Die Innovationsstiftung steigt immer ganz am Anfang eines neuen Unternehmens ein, in der allerersten Finanzierungsrunde. «Das kann schief gehen. Die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs kennen wir nicht», sagt Markus Oswald. Investiert wird nur und ausschliesslich in Aktiengesellschaften, die allgemein gebräuchlichste und flexibelste Form. Von Beginn der Verhandlungen bis zur Vertragsunterzeichnung dauert es durchschnittlich drei bis sechs Monate. «Wir arbeiten eng mit den Teams zusammen, bilden uns eine Meinung über die Teamqualität, wie dieses an die Kunden herankommt und die mögliche Reaktion des Marktes. So erhalten wir wichtige Hinweise. Entweder steigen wir dann ein oder ziehen uns zurück. Wir sind bekannt als seriöser und verlässlicher Investor.» Ist man vom Jungunternehmen überzeugt, legt Markus Oswald dem Stiftungsrat eine begründete Empfehlung vor. Dieser entscheidet über die Beteiligung.

Fokus liegt auf dem IT-Bereich

Anfänglich war die Innovationsstiftung noch sehr vorsichtig. Seit ein paar Jahren hat sie ihre Pace erhöht, hat jährlich 250 Projekte angeschaut und sich zum Beispiel 2019 schliesslich an vieren beteiligt. Deshalb erhielt Markus Oswald, der an der Hochschule St. Gallen über junge Technologieunternehmen promoviert hat, mit Damian Janzi, einem erfahrenen Investment-Professional im Technologiebereich, ein Investment-Manager zur Seite gestellt. Die Stiftung beteiligt sich schwergewichtig im IT-Bereich. «In Softwarefirmen und in der Internettechnologie kennen wir uns aus, haben ein Netzwerk aufgebaut», unterstreicht Markus Oswald. Damit kann die Kantonalbank vom Engagement der Innovationsstiftung profitieren. «Sie kennt die meisten Fintech-Startups in der Schweiz und hat dadurch auch Einblick in neue Technologien.»

Die Beteiligung

Die Innovationsstiftung beteiligt sich zusammen mit anderen Investoren in der Regel zwischen einem Drittel und einem Viertel an einem Unternehmen, bleibt aber immer in einer Minderheitsbeteiligung. Es sei ganz wichtig, dass die



Doodle ist nur die bekannteste der bisher 20 Beteiligungen der Innovationsstiftung der Schwyzer Kantonalbank.

Initianten einen grossen Anteil halten, damit sie auch Verantwortung übernehmen, erklärt Markus Oswald das Engagement. Er ist sehr eng mit diesen Firmen in Kontakt. «Ich bin praktisch in all diesen Unternehmen im Verwaltungsrat vertreten. Mit den meisten Firmen habe ich wöchentlich Kontakt und einmal im Monat eine Sitzung. Wir tragen Mitverantwortung, gestalten mit, nehmen Einfluss, bringen unsere Erfahrungen, unser Wissen und unser Netzwerk ein. Das wird sehr geschätzt.» Wenn er merkt, dass es mit der Firma nicht gut läuft, wird entschieden, ob man mehr Geld einschiessen soll, um eine Baisse zu überbrücken oder ob man die «Übung abrechnen soll». Die Realität sei eben nicht immer schwarz-weiss, sondern bestehe aus Grautönen, in welchen Hoffnungen durchschimmern. «Für uns steht die Unterstützung im Vordergrund.»

Der Gewinn

Die Gründer solcher Startups wollen in der Regel eine Firma aufbauen und nach einer gewissen Zeit wieder verkaufen, um mit dem Gewinn in etwas Neues zu investieren. «Wenn sie ein Lebenswerk aufbauen wollen, sind wir der falsche Partner», stellt Markus Oswald klar. «Unser Grundsatz ist: Eine Idee erfolgreich entwickeln, finanziell auf den Erfolgspfad führen und danach verkaufen. Deshalb beteiligt sich die Innovationsstiftung mit einem Zeithorizont von fünf bis sieben Jahren an einem neuem Technologieunternehmen. Es ist eine Erfolgsgeschichte. Von den bisherigen 20 Finanzierungen hat sie nur zwei Verluste eingefahren. Alle Firmen zusammengerechnet, welche die Stiftung abgeschlossen hat, hat sie deutlich mehr Geld verdient als investiert.

Der Erfolgsausweis

Die Innovationsstiftung hat 20 Firmen finanziert und sich in bisher vier Unternehmen nach dem erfolgreichen Verkauf ihrer Anteile wieder davon gelöst. Derzeit ist sie an 14 Firmen aktiv beteiligt und hat insgesamt 16 Lead

Investments gemacht, also die Finanzierung geleitet. Der bekannteste Erfolg ist Doodle. Myke Näf und Paul E. Sevinç gründeten diesen virtuellen Terminplaner. Die Innovationsstiftung hat dieses Technologieunternehmen zusammen mit einem deutschen Fonds finanziert und als Lead-Investor mit aufgebaut. Es wurde mit grossem Gewinn an die Tamedia verkauft. 2011 verkaufte die Stiftung einen ersten Teil ihres Anteils an die Tamedia, 2014 den zweiten Teil, womit das Mutterhaus des Tagesanzeigers nun Alleineigentümer ist. Die Doodle-Gründer hätten seit ihrem Ausstieg bei Doodle zusammen mit der Innovationsstiftung in vier weitere Firmen investiert. «Für Neugründungen ist das sehr spannend, weil sie damit von zwei erfolgreichen IT-Unternehmern profitieren können.»

Umgang mit der Krise

Corona ging auch an der Innovationsstiftung nicht spurlos vorbei. «Junge Firmen sind sehr exponiert, vor allem solche, die noch keinen Umsatz machen», weiss Markus Oswald. Grössere Firmen seien mit sich selbst beschäftigt und machten teils schwere Zeiten durch, was jedoch branchenabhängig sei. Er schätzt, dass etwa ein Drittel der Firmen im Portfolio starke bis massivste Einbussen erlitten hätten, ein Drittel unbeschädigt aus der Krise herausgehen würden und ein Drittel davon profitierten – insbesondere solche, welche im IT-Bereich tätig seien, weil Corona einen Digitalisierungsschub ausgelöst hat. «Für unsere Innovationsstiftung bringt das natürlich Vorteile, weil wir schwergewichtig in diesem Bereich investieren.» Ganz allgemein könne er jedoch feststellen, wie positiv mit der Krise umgegangen werde. «Unsere Beteiligungen sind keine Jammeribanden, sondern innovative und anpackende Leute», bringt er es anschaulich auf den Punkt. «Bei Ebbe sieht man bekanntlich, wer eine Badehose trägt.» Von einem Stau könne man nicht sprechen. «Das Segment der jungen Technologiefirmen ist recht stabil, konnte bereits in den letzten zehn Jahren von einem Aufschwung profitieren. Auch das Ansehen der Startups ist gestiegen», weiss Markus Oswald. Diese seien «wichtig für die Erneuerung der Wirtschaft.»

innovationsstiftung
der Schwyzer Kantonalbank

Weitere Informationen unter
www.innovationsstiftung.ch



Mens-Collection, Kompass.



Manufaktur MEISTER, Trauringe und Schmuck mit Manufaktur-Shop, Wollerau SZ



Atelier, individuelle und handwerkliche Präzisionsarbeit



MEISTER Store, Luzern

MEISTER SCHMUCK MANUFAKTUR – Engagement auf Lebenszeit

Das Unternehmen MEISTER + Co. AG entwickelt, gestaltet und fertigt an den beiden Standorten Wollerau SZ und in Radolfzell [D] sehr persönliche Schmuckkreationen und vertreibt diese über ausgewählte Juwelierpartner in der Schweiz, Europa und Japan mit einer sehr hohen Qualitäts- und Erlebniserwartung. MEISTER's Name ist gleichzeitig Programm, in Form von faszinierend perfekten Kollektionen an Verlobungsringen, Trauringen, Memoireringen, Girello®-Drehringe und dazu passenden Schmuckpreziosen – nicht nur für feminine, auch für männliche Zielgruppen.

Mit einem kulturell ausgeprägten Wertebewusstsein

Bei MEISTER drehen sich ausgeklügelte Technik, edelste Metalle, reinste Diamanten in feinsten Handwerkskunst um das Thema schmücken, Freundschaft, verloben, heiraten und wertschätzen. Die Funktionen und Designs der Ringe und Assecoires glänzen in professioneller Raffinesse. In den jährlich neu vorgestellten Collectionen der TRAURINGE UND VERLOBUNGSRINGE sowie der GIRELLO®, WOMAN'S COLLECTION und MEN'S COLLECTION, offenbaren sich konsequent stilvolle MEISTER-Werke, die das Können der besten Schmuckdesigner, Gold- und Platinschmiede, Juwelenscher sowie erfahrendsten Gemmologen ihres Fachs beweisen. In der Begegnung mit MEISTER Schmuck öffnet sich eine neue Welt der Wahrnehmung für Beziehungen auf Lebenszeit. Wie ist es möglich, solche Kostbarkeiten zu erschaffen?

Standorttradition

Die bereits 1897 von Emanuel Peter in Zürich gegründete Schmuckmanufaktur bekannte sich zum Qualitätswerkplatz Schweiz, im Jahr 1950 trat Heinrich Meister ins Unternehmen ein. 1964 wurde mit einer weiteren Produktionsstätte auch in Deutschland eine Niederlassung eröffnet. 1965 tritt Theo Meister in die Firma ein. Aus Platzgründen zügelte MEISTER 1995 das Zürcher Domizil in einen durchdachten energieeffizienten und CO₂-neutralen Neubau nach Wollerau. 2008 übernimmt Fabian Meister die Geschäftsleitung und 2017 konnte das 120-jährige Jubiläum gefeiert werden. MEISTER ist bei ausgesuchten Juwelierpartnern sowie mit eigenen Manufaktur-Shops in Wollerau und Radolfzell sowie mit Stores in Luzern, Innsbruck und Zürich vertreten.

Leidenschaft, Design und Erlebnis

MEISTER ist geprägt von kompromisslosem Qualitätsdenken, das in allen Schmuckstücken zum Ausdruck kommt. Leidenschaft in der handwerklichen Präzision, in präziser Feinmechanik, in der Fokussierung des Könnens seiner Mitarbeiter, dem Zusammenspiel aller logistischen und organisatorischen Abläufe, von der genialen Idee bis zum perfekt gefertigten Produkt mit einem faszinierend angenehmen Tragekomfort – und das alles Made in Switzerland. Materialwahl, Kombination und Interaktion der Schmuckstücke zueinander, schaffen ein einmaliges Erlebnis für eine internationale Kundschaft.



MEISTER Girello @-Collection.

Rohstoffe

Mit den besten Zutaten fällt es leichter perfekte Menüs zu kreieren. Speziell für MEISTER entwickelte und zertifizierte Edelmetalllegierungen sind nicht nur nickelfrei, sondern ausnahmslos aus geschmiedeten Legierungen höchster Härte gefertigt. Beim Feingold wird Wert auf Ressourcenschonung gelegt, Edelmetalle stammen aus recycelten Beständen und Diamanten nur aus konfliktfreien Quellen, mit einer exakten Qualitätsprüfung im eigenen Diamantlabor. Im Wertbewusstsein edler Metalle hat der Umgang mit den vier Elementen einen hohen Stellenwert. **Feuer** – Energieeffizienz über die gesamten Produktions- und Steuerabläufe; **Wasser** – alle Produktivstationen in logisch-harmonischem Fluss; **Luft** – inspirierende Ideen, Funktionen, Gefühle; **Erde** – solide und stabile Materialkombinationen.

Exzellenz und Authentizität

Jedes MEISTER-Werk trägt das Signum «M» als Zeichen höchster Material- und Verarbeitungsgüte. Und es trägt auf Wunsch des Kunden persönliche Gravuren, Insignien oder unverwechselbare Gestaltungselemente. MEISTER-Schmuck vereint individuelle Persönlichkeit mit der Authentizität des Kunden, bzw. der Beschenkten. Eine Wertschätzung von höchster Exzellenz.

Kultur auf Lebenszeit

Die Achtsamkeit von Material, Handwerkskunst und Design orientiert sich bei MEISTER an der Kultur wertschätzender Beziehungen auf Lebenszeit. Eine Anerkennung, Freundschaft, Verlobung, Ehe oder die Unterstützung des Selbstwertgefühls durch das ausgewählte Schmuckstück, brilliert besonders in einem Amulett, Anhänger, Armband, Armreif, Manschettenknopf, Ring und Drehring. Ringe besiegeln Beziehungen. In Ringkombinationen offenbart sich ein einzigartiges Ideen-, Design- und Fertigungs-Knowhow von MEISTER. Sie überzeugen durch eine nachhaltige Kombinationsleistung der Ringsets, Metalllegierungen, Metallfarben, Diamanten, Funktionen, Oberflächen, der Feinmechanik und feinsten Verarbeitungsdetails.

Kultur der Gefühle

Seit 123 Jahren hat MEISTER eine Handwerkskunst weiter entwickelt in deren Mittelpunkt grosse Gefühle stehen. Das gute Gefühl als Manufaktur ein exzellentes MEISTER-Werk zu schaffen – das gute Gefühl für die Kunden, eine solche Kostbarkeit zu tragen.

Silvio Daldini,
Marketing-
Kommunikation und
Fabian Meister, CEO



MEISTER Kollektionen sind auf solider traditioneller Basis mit den Kundenbedürfnissen gewachsen und stets das, was dem Zeitgeist entspricht. Die Sicht der Kunden hat eine Vielfalt an Produkten geschaffen, welche Herzen höher schlagen lässt. Das Erlebnis beginnt bereits in den jährlich einmal stattfindenden Kundenevents bei MEISTER in Wollerau, in jedem MEISTER Store oder bei jedem Juwelierpartner. Jede neue Kollektion präsentiert sich perfekt, sogar in einer Augmented Reality-App und Online auf der Website im 3 D-Ring-Konfigurator. Kunden wissen von Anfang an, wie genau ihr einzeln für sie gefertigter Ring aussehen und erlebbar sein wird.

MEISTER + CO AG
8832 Wollerau SZ
www.meisterschmuck.ch



Video: So entseht ein Trauring.

Wirtschaftsmeldungen aus den Regionen

Franz Steinegger

Kanton Schwyz nachhaltig attraktiv für Firmen

Schwyz weist in den ersten drei Quartalen 2020 mit 6,07 Gründungen pro 1000 Einwohner den zweithöchsten Zuwachs an neuen Firmen auf. Insgesamt waren es 966 Firmengründungen, was einer Zunahme von 5,9 Prozent entspricht. In der Mehrheit waren es GmbHs (366), Einzelunternehmen (226) und AGs (267). Damit bewegt sich die Zahl in den letzten Jahren im Kanton Schwyz auf hohem Niveau. Corona hatte insofern Einfluss, als die Gründungszahlen in den Monaten März bis Mai massiv rückläufig waren. Umso grösser dann die Überkompensation in den Monaten Juni bis September. Rund die Hälfte aller Neugründungen erfolgten in den fünf Branchen Handwerk (17,4 Prozent), Beratung (10), Detailhandel (8,5), Immobilienwesen (7,7) sowie Gastronomie und Beherbergung (6,5).

Firmen werden um 5,5 Millionen Franken entlastet

Die Beiträge an die Familienausgleichskasse Schwyz sollen ab dem Jahr 2021 sinken. Die Senkung des Beitragssatzes von heute 1,4 auf neu 1,3 Lohnprozentpunkte entlastet die Schweizer Wirtschaft wiederkehrend um rund 3,4 Millionen Franken. Die Kinderzulagen und die Ausbildungszulagen sollen je um zehn Franken auf neu 230 beziehungsweise 280 Franken im Monat erhöht werden.

77 Millionen Franken werden umverteilt

Im kommenden Jahr werden durch den innerkantonalen Finanzausgleich 77 Millionen Franken umverteilt - 52 Millionen im Rahmen des Steuerkraftausgleichs und 25 Millionen Franken in Form des Normaufwandausgleichs des Kantons. Zusätzliche elf Millionen Franken werden die Gemeinden und Bezirke aus der Grundstückgewinnsteuer erhalten.

Schwyz Staatshaushalt ist aktuell krisensicher

Der kantonale Steuerfuss wurde auf 2020 hin um 10 auf 150 Prozent einer Einheit gesenkt. In einem Interview mit dem Boten der Urschweiz erklärt Regierungsrat Kaspar Michel, dass diese Steuersenkung auch auf dem Hintergrund der Coronakrise verkraftbar sei. «Der Schweizer Staatshaushalt ist aktuell grundsätzlich krisensicher. Wir haben Liquidität und Nettovermögen», stellt der Finanzdirektor fest.

Missbräuche bei der Schweizer Kurzarbeit werden untersucht

Bis Mitte August haben 3100 Schweizer Firmen coronabedingt Kurzarbeit abgerechnet. Es wurden im Kanton Schwyz 9,37 Mio. Franken an Geldern für Kurzarbeit durch die Arbeitslosenkasse an Firmen ausbezahlt. Aktuell sind «rund 100 Firmen auf einer Liste, bei denen ein unrechtmässiger Bezug naheliegt», stellt Hubert Helbling, Leiter des Amtes für Arbeit, fest.

Susanne Thellung neue Kantonalbankdirektorin

Der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Schwyzer Kantonalbank, Dr. Peter Hilfiker, tritt per 31. März 2021 zurück. Der Bankrat wählte Susanne Thellung zu seiner Nachfolgerin.

Sie wird per 1. Februar 2021 bei der SZKB eintreten. Die 46-Jährige ist in Wädenswil aufgewachsen und wohnt in Brunnen. Sie studierte an der Universität St. Gallen Finanzen, Rechnungswesen und Controlling und war von 2004 bis 2018 in verschiedenen Funktionen für die UBS Switzerland AG in der Zentralschweiz tätig. Zuletzt war sie als erste Regionaldirektorin für alle Kundensegmente in den sechs Zentralschweizer Kantonen verantwortlich. Aktuell ist sie für die UBS Switzerland AG als Leiterin Business Management Firmenkunden und institutionelle Kunden tätig.



Spital Einsiedeln vorerst gerettet

Die Stimmbürger von Einsiedeln haben am 9. August einem a fonds perdu-Beitrag von 6,5 Mio. Franken an die Stiftung Krankenhaus Maria zum finstern Wald mit 71 Prozent Ja-Stimmen zugestimmt. Damit ist der vierte Sanierungsschritt für das Spital Einsiedeln, dem grössten Arbeitgeber der Region, gelungen, um den angehäuften Schuldenberg von 65 Mio. Franken abzutragen. Das Spital wird seit Anfang Mai von der Ameos-Gruppe betrieben.

Start-up mit Schwyzer Wurzeln bringt Innovation für Elektroautos

Der Ibächler Stefan Fischer, Head of Business Development der *smart-me AG* mit Sitz in Rotkreuz entwickelt und vertreibt industrielle Elektronik und Software. Das neueste Projekt ist eben eine smarte E-Ladestation für Elektrofahrzeuge, genannt *Pico*. Mit ihr kann der Besitzer selbst entscheiden, wer, wann, wieviel und zu welchem Preis den vom Stationsbesitzer zur Verfügung gestellten Strom laden darf.

Seit September fast 600 neue Kurzarbeitsgesuche

Hubert Helbling, Vorsteher des Amtes für Arbeit, erklärt in einem Interview mit dem Bote der Urschweiz vom 24. Oktober, dass bis dato 113 Millionen Franken für Kurzarbeit zur Verfügung gestellt wurden. Der grösste Teil sei dem Lockdown ab März geschuldet. Für die Kurzarbeit seit 1. September gingen 583 Anträge ein. Es sei unübersehbar, dass seit der zweiten Welle und den verschärften Sicherheitsvorschriften die Anträge zugenommen hätten.



Schweizer Nationalbank Konjunkturprognose

Produktions- und Umsatzstatistik der Industrie nach Wirtschaftsabteilungen Quartal 1 und 2 2020

Jahresdurchschnitt 2015 = 100

	Produktion							
	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden		Verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren		Energieversorgung	
			Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M
2020-Q1	114.0	1.0	87.8	3.4	113.3	0.8	120.5	2.3
2020-Q2	105.9	-8.6	93.1	-6.4	108.2	-8.9	87.2	-5.9

	Umsatz							
	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden		Verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren		Energieversorgung	
			Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M	Index ^M	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent ^M
2020-Q1	108.8	-1.3	86.0	2.7	107.3	-1.6	120.0	0.3
2020-Q2	98.5	-12.1	90.7	-7.4	100.3	-12.6	86.7	-7.8

Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS)

Erfasste Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse bis Oktober 2020

Monatsende | In Millionen Franken

		Unternehmen bis und mit 9 MA		Unternehmen von 10 bis 49 MA	
		Total Kredite		Total Kredite	
		Benützung	Limiten	Benützung	Limiten
Banken in der Schweiz	2020-08	249'175	326'760	58'046	87'103

Unternehmen von 50 bis 249 MA		Unternehmen mit 250 MA und mehr		Öffentlich-rechtliche Körperschaften	
Total Kredite		Total Kredite		Total Kredite	
Benützung	Limiten	Benützung	Limiten	Benützung	Limiten
37'584	71'619	50'169	93'642	27'815	57'516

**Vertrauen
ist gut.
Die Mobiliar
ist besser.**



Mike Schenk
Leiter Verkauf
Generalagentur Lachen

Beat Camenzind
Leiter Verkauf
Generalagentur Schwyz

Generalagentur Lachen
Roland Egli

Generalagentur Schwyz
Stefan Annen

mobilier.ch

die Mobiliar

1097507

KOF Konjunkturprognose

Durch die Entspannung der Pandemiesituation im Sommer verbesserten sich auch die Vorzeichen für die wirtschaftliche Entwicklung. Mit der steigenden Zahl an Neuinfektionen nimmt die Unsicherheit jedoch wieder zu. Die KOF hat deshalb zwei Szenarien für den weiteren konjunkturellen Verlauf erstellt. Im Basisszenario rechnet sie dieses Jahr mit einem BIP-Rückgang von 3.6% (2021: +3.2%). Verschärft sich die Pandemiesituation allerdings weiter, ist mit einem Minus von 4.9% zu rechnen (2021: +1.5%).

Nach der schweren Rezession im ersten Halbjahr hat sich die Schweizer Wirtschaft im dritten Quartal 2020 teilweise wieder erholt. In vielen Branchen – etwa im Detailhandel – hat sich die Lage während des Sommers zwar entspannt. Trotzdem leiden die meisten Bereiche nach wie vor unter der aussergewöhnlichen Situation, insbesondere das Gastgewerbe oder der Transport (Verkehr). Da die Infektionszahlen im Moment deutlich ansteigen, nimmt auch die Unsicherheit über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie wieder zu. Die KOF präsentiert deshalb zwei Szenarien für die Konjunktur-entwicklung.

Im **Hauptszenario** wird angenommen, dass die Zahl der Neuinfektionen in den Herbst- und Wintermonaten gegenüber dem Sommer höher liegt und die Schutzmassnahmen verschärft werden. Gleichzeitig wird davon ausgegangen, dass die wirtschaftliche Erholung zwar ins Stocken gerät, es aber keine breit abgestützten Rückgänge wie im Frühjahr geben wird. In diesem Szenario prognostiziert die KOF für 2020 einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 3.6% (Prognose-Update August: -4.7%). 2021 ist dann wieder mit einem BIP-Wachstum von 3.2% zu rechnen (3.7%). Das Vorkrisenniveau wird nicht vor Ende 2021 erreicht. Dass die Prognose insbesondere für 2020 deutlich nach oben korrigiert wurde, liegt an neu berechneten, offiziellen Zahlen für die vergangene Entwicklung und einer positiveren Einschätzung des dritten Quartals 2020.

Im **Negativszenario** geht die KOF davon aus, dass sich die Pandemie im Herbst und Winter deutlich heftiger zurückmeldet und bis ins Frühjahr 2021 anhält. Um eine Überlastung des Gesundheitssystems zu verhindern, kommt es in diesem Szenario zu partiellen Lockdowns und Stilllegungen einzelner Geschäftszweige. Angenommen wird, dass die schwächere Wirtschaftsaktivität im In- und Ausland zu neuerlichen Einbrüchen der Nachfrage führt, die sich negativ auf die Produktion auswirken.

Im Negativszenario rechnet die KOF für 2020 mit einem Einbruch des BIP um 4.9%. Die Erholung im nächsten Jahr fällt mit einem Wachstum von 1.5% deutlich schwächer aus als im Basisszenario. Das Vorkrisenniveau wird frühestens 2023 wieder erreicht.

Internationale Konjunktur: Erholung der globalen Produktion verlangsamt sich

Der Euroraum verzeichnete im zweiten Quartal einen BIP-Rückgang von fast 12% (nicht annualisiert), mit entsprechenden Folgen für die Schweizer Exportwirtschaft. Mit dem zwischenzeitlichen Rückgang der Infektionszahlen und der Lockerung von Schutzmassnahmen erholt sich die Weltwirtschaft seit dem Frühsommer rasant. Trotzdem lag die globale Produktion Ende September gemäss Schätzungen der KOF immer noch rund 4% tiefer als vor der Rezession (aggregiert mit Schweizer Exportgewichten). Zudem verlangsamte sich die Erholung jüngst. Insgesamt wird die Produktion im Euroraum in diesem Jahr gemäss dem Basisszenario um 6.8% schrumpfen, gefolgt von einem kräftigen Zuwachs von 4.5% im nächsten Jahr. Für die USA sind Wachstumsraten von -4.2% (2020) und 3.7% (2021) zu erwarten, für das Vereinigte Königreich von -9.6% (2020) und 6.2% (2021).

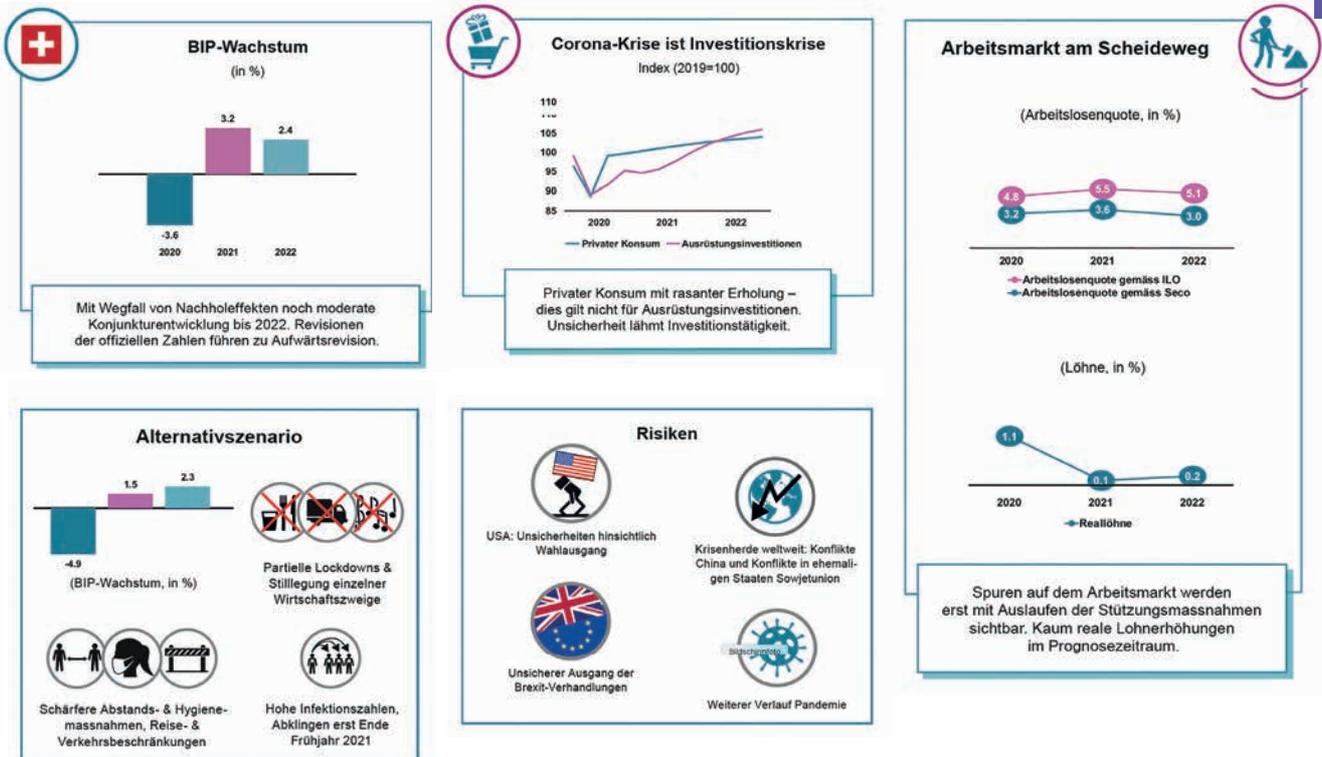
Schweizer Pharmabranche wächst weiter – Verarbeitendes Gewerbe hart getroffen

Dass sich die Schweizer Wirtschaft im Vergleich zu vielen anderen Ländern bislang als widerstandsfähiger erwiesen hat, dürfte zum einen an den breit eingesetzten Stützungs-massnahmen (Kurzarbeit, Einkommensbeihilfen, COVID-19-Kredite) liegen. Hinzu kommt der grosse Anteil des Transithandels und der chemisch-pharmazeutischen Industrie, die beidewenig auf Konjunkturschwankungen reagieren. Letztere verzeichnete im zweiten Quartal 2020 ein Wachstum von 0.3% (nicht annualisiert). Das Verarbeitende Gewerbe wurde hingegen massiv getroffen. Die Produktion in diesem Sektor schrumpfte um 10.3%. Insgesamt wird die Erholung in der Schweizer Industrie vor allem von der Lage in den wichtigsten Exportdestinationen abhängen. Trifft das Basisszenario der KOF ein, wird die Produktion dieses Jahr um knapp 5% schrumpfen und 2021 um rund 4% zunehmen.

Die Bauwirtschaft hat sich in der zweiten Jahreshälfte grösstenteils erholt. Im Verlauf des nächsten Jahres rechnet die KOF praktisch mit einer Stagnation der Bauproduktion. Auch ohne die Pandemie wäre es in dieser Branche zu einer Abkühlung gekommen, vor allem wegen der relativ schwachen Wohnbauaktivität. Nun dürfte die Corona-Krise zusätzlich den Wirtschaftsbau bremsen.

Privater Konsum fällt als Stütze weg – Sparquote der privaten Haushalte steigt stark

Im Detailhandel hat sich die Geschäftslage im Sommer deutlich entspannt, im September konnte sie zumindest gehalten werden. Laut den KOF Konjunkturumfragen ist die Lage im Moment ähnlich befriedigend wie vor der Pandemie. Innerhalb des Detailhandels tut sich allerdings ein Graben auf. Während Supermärkte, Warenhäuser sowie der Versand- und



Fragile Erholung der Wirtschaft – zwei Szenarien für die weitere Entwicklung

Onlinehandel klar besser dastehen als vor der Krise, leiden andere Bereiche wie der reine Lebensmittelhandel nach wie vor. Auch das Gastgewerbe ist von einer Normalisierung weit entfernt. Vor allem in den Berggebieten haben sich die Zahlen der Logiernächte im Sommer dank den inländischen Reisenden zwar teilweise erholt. Diese konnten das Fehlen der ausländischen Gäste aber nicht kompensieren. Da Reisewarnungen momentan wieder zunehmen, dürften auch im Herbst und Winter nur wenige ausländische Gäste in die Schweiz kommen. Beim Luftverkehr zeichnet sich ebenfalls eine Schwächephase ab, die bis zum Ende des Prognosezeitraums anhalten dürfte.

Die Investitionen waren in vergangenen Krisen aufgrund der höheren Unsicherheit jeweils stark rückläufig, was auch im Moment wieder der Fall ist. Der private Konsum spielte in früheren Rezessionen hingegen oft eine stützende Rolle. In der diesjährigen Rezession konnte er diese Aufgabe nicht übernehmen. Den privaten Haushalten fehlten während des Lockdowns schlicht die Möglichkeiten, im gewohnten Umfang zu konsumieren. Insgesamt dürfte der private Konsum dieses Jahr deshalb um 4% zurückgehen. Der Grossteil des nicht getätigten Konsums wird gespart. Die Sparquote (ohne Pensionsansprüche) dürfte deshalb auf 18.7% hochschnellen. 2019 hatte sie noch 13.8% betragen.

Arbeitsmarkt: Folgen der Krise erst nächstes Jahr sichtbar

Die Pandemie traf den Schweizer Arbeitsmarkt im zweiten Quartal mit voller Wucht. Die Erwerbstätigenzahl nahm im Vergleich zum Vorquartal saisonbereinigt um 2% ab. Der Rückgang der Arbeitslosenzahlen im Sommer kam deshalb überraschend.

Verantwortlich dafür dürfte vor allem die Wirksamkeit der Kurzarbeit sein.

Für eine Entwarnung ist es aber zu früh: Die Zahl der Beschäftigten in Kurzarbeit ist immer noch hoch und einige Unternehmen profitierten im Sommer von Sondereffekten – wie Teile des Detailhandels, der auf Nachholeffekte beim Konsum zählen konnte. Da diese Sondereffekte auslaufen und es zu Entlassungen von Angestellten kommen dürfte, die gegenwärtig in Kurzarbeit sind, ist mit einem leichten Anstieg der Arbeitslosenzahlen zu rechnen. Die KOF erwartet eine Arbeitslosenquote gemäss SECO von 3.2% in diesem und 3.6% im nächsten Jahr.

Bei den Löhnen dürfte die Krise erst 2021 spürbar werden. In diesem Jahr profitieren viele Angestellte davon, dass die Lohnverhandlungen im letzten Herbst unter recht verheissungsvollen Konjunkturvorzeichen stattfanden. Ausserdem führen die sinkenden Konsumentenpreise zu relativ kräftigen Kaufkraftgewinnen der Haushalte. Die Reallöhne gemäss Schweizerischem Lohnindex (SLI) dürften dieses Jahr deshalb um 1.1% steigen. Im kommenden Jahr werden die Reallöhne mit 0.1% nahezu stagnieren.

KOF Corporate Communications

Yngve Abrahamsen, Tel. +41 44 632 53 23
 abrahamsen@kof.ethz.ch
 Tel. +41 44 633 99 48
 kofcc@kof.ethz.ch



Geschäftsstelle Siebnen

«Offene Kommunikation auf Augenhöhe»

Interview mit Markus Suter, Leiter Region Ausserschwyz, Bank Linth

Die Bank Linth ist nicht nur die grösste regional tätige Bank in der Ostschweiz, sondern auch regionenübergreifend von Winterthur bis ins Sarganserland mit 20 Standorten vertreten. Sie bietet klassische Dienstleistungen vom Konto bis zur Wohnungsfinanzierung an – für Privat- und Firmenkunden. Fachspezialisten für Vorsorge- und Finanzplanungsthemen sowie ein überregional tätiges Private Banking Team decken alle finanziellen Bedürfnisse ab. Dabei arbeiten die einzelnen Bereiche Hand in Hand, um allen Kunden einen zentralen Ansprechpartner zu bieten – und eine persönliche, schnelle und vorausdenkende Behandlung ihrer Anliegen. In der Region Ausserschwyz ist die Bank Linth viermal präsent: in Lachen direkt am Bahnhof, in Siebnen an zentraler Einkaufslage, in Altendorf mitten im Zentrum und in Pfäffikon SZ an der Hauptverkehrsachse. Wir haben den Regionenleiter Ausserschwyz, Markus Suter, zum Interview getroffen.



Markus Suter im Interview.

Herr Suter, Sie sind seit einem Jahr Regionenleiter in der Ausserschwyz und arbeiten bereits über 19 Jahre bei der Bank Linth. Können Sie uns kurz beschreiben, wofür die Bank Linth steht und was sie auszeichnet?

Unsere Bank hat eine lange Tradition – uns gibt es seit 1848, und wir sind durch viele regionale Zusammenschlüsse von Finanzinstituten gewachsen. Dabei ist es diese Kontinuität und Sicherheit, aber durch unsere Verbundenheit zur Region auch die Nähe zu unseren Kunden, die uns auszeichnet. Wir legen viel Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter ihre Region kennen und sich vor Ort engagieren. Viele aus unserem Team wohnen wie ich in der Ausserschwyz und können so als Ansprechpartner für unsere KMU Kunden ihre Anliegen viel besser nachvollziehen. Ebenfalls sehr geschätzt werden unsere kurzen Wege und dass wir alles daran setzen, dringliche Anliegen unserer Kunden schnell umzusetzen.

Wie definieren Sie eine erfolgreiche Zusammenarbeit?

Für uns ist eine gegenseitige offene und transparente Kommunikation auf Augenhöhe Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Gleichzeitig ist dies für mich persönlich auch der Lohn meiner Arbeit – ich schätze den Austausch mit unseren Kunden enorm und empfinde es als sehr bereichernd, ihnen jederzeit zur Seite zu stehen und ihr Sparringpartner für Finanzangelegenheiten sein zu dürfen.

Ihr Angebot richtet sich an Privat- wie an Firmenkunden. Wo sehen Sie die Stärken der Bank Linth in diesen beiden Bereichen?

Die persönliche Beziehung spielt bei uns eine wichtige Rolle. Vieles lässt sich heute online erledigen – aber wenn es um wirklich wichtige finanzielle Entscheidungen geht, braucht es eine persönliche und individuelle Beratung. Da hilft es, dass wir auf Kundenberater zählen können, die unsere Bank und die Region gut kennen, viel Erfahrung haben und wissen, wie der Markt hier spielt und sich die Rahmenbedingungen verändern. Hier sehe ich unsere grosse Stärke – das spiegelt sich auch in unserem Markenzusatz „Einfach. Mehr. Wert.“



Das Standortnetz der Bank Linth –
mit vier Geschäftsstellen im Kanton Schwyz

Inwiefern hat die Coronakrise Ihren Geschäftsverlauf beeinflusst?

Was unsere Kunden beschäftigt, das beschäftigt natürlich auch uns. Wir haben deutlich weniger physische Kontakte – die Anzahl persönlicher Beratungsgespräche an unseren Standorten hat abgenommen. Im Gegenzug dazu ist die Zahl an Telefongesprächen, seien es mit Kunden wie auch durch die zunehmende Zahl virtueller Meetings, stark angestiegen. Eine Entwicklung, die ich mit gemischten Gefühlen betrachte – lässt sich doch vieles besser persönlich diskutieren und einige Dinge, wie bei Immobilienfinanzierungen, nur schwer telefonisch regeln.

Wie geht es den KMU im Kanton Schwyz? Was beschäftigt Ihre Kunden?

Viele langjährige Kunden konnten in der Krise von ihrem erfolgreichen Geschäftsmodell und ihrer aufgebauten Substanz zehren. Falls die Krise aber länger anhalten sollte, sehen wir vermehrt Liquiditätsprobleme auf unsere Kunden zukommen. Aktuell ist eine Planung für die nächsten Monate sehr schwierig. Vieles verändert sich sehr kurzfristig – auch wir sind in punkto Kunden- oder Mitarbeiteranlässe eingeschränkt, was uns für unsere Partner in Gastronomie- und Eventbetrieben natürlich schmerzt.

Wo sehen Sie die Stärken der Wirtschaftsregion Schwyz?

Durch die hohe Wohnqualität und die exzellente Lage innerhalb der Schweiz schätzen viele Unternehmer und Investoren unseren Kanton. Die Firmeninhaber bewiesen in den letzten Jahren eine hohe Flexibilität auf die sich verändernden Rahmenbedingungen. Das hat sich auch jetzt während der Coronakrise wieder positiv ausgewirkt.

Ich persönlich bin ein grosser Fan unserer Wirtschaftsregion und bin überzeugt, dass wir auch diese spezielle Situation überstehen. Dank des grossen Zusammenhalts in der Region hoffe ich darauf, dass unser lokales Gewerbe und unsere Unternehmer gestärkt aus dieser Krise hervorgehen.

Bank Linth – Zahlen und Fakten

- 1848 gegründet, 178 Vollzeitstellen, 12 Lernende, 20 Standorte
- Jahresgewinn: CHF 26.1 Mio. (per Ende 2019), Bilanzsumme CHF 7.9 Mia.
- Standorte in der Ausserschwyz: Lachen, Siebnen, Altendorf, Pfäffikon – mit 23 Kundenberater/-innen im Bereich Privat- und Firmenkunden sowie Private Banking
- Dienstleistungen für Unternehmen: 360-Grad-Beratung (Finanz- und Nachfolgeplanung, Vorsorgeoptimierung etc.), Finanzierungen, Zahlungsverkehr, Partnerangebote für Treuhand, Steuern, Beratung.



Bank Linth LLB AG

Bahnhofplatz 4
8853 Lachen

Telefonische Terminvereinbarung für alle Standorte:
0844 11 44 11

(Montag bis Freitag, 8 bis 17 Uhr, Termine jederzeit möglich).
info@banklinth.ch



Danke für Ihren Einsatz, Karl Fisch. Herzlich willkommen an Bord, Heinz Theiler

Stabwechsel an der KMU-Spitze beim Kantonal-Schwyzerischen Gewerbeverband

Die Delegierten des Kantonal Schwyzerischen Gewerbeverbandes KSGV tagten am 2. September 2020 in Galgenen. Nachfolger des langjährigen Verbandspräsidenten Karl Fisch, er wurde von der Versammlung zum Ehrenmitglied gewählt, wurde der Goldauer Heinz Theiler.

Ernst Sidler, © Bericht und Fotos

Heinz Theiler übergibt Karl Fisch die Urkunde zur Ehrenmitgliedschaft im KSGV

Es war ein Wechsel mit Ansage, aber gleichwohl eine bedeutende Zäsur: nach zwölf Jahren an der Spitze des Kantonal-Schwyzerischen Gewerbeverbandes KSGV legte Präsident Karl Fisch das Zepter in die Hände von Heinz Theiler. Die Delegierten wählten den 49-jährigen Goldauer, Inhaber einer Carrosseriewerkstatt und FDP-Kantonsrat, einstimmig an die Spitze des Gewerbeverbandes. Theiler war zehn Jahre Präsident des Gewerbevereins Arth-Oberarth-Goldau und vier Jahre Mitglied der Verbandsleitung des KSGV. «Es ist mir eine grosse Ehre, das Amt zu übernehmen», sagte Theiler. Er freue sich auf die Aufgaben und darauf, den KSGV weiterzuentwickeln.

Theiler: «Am gleichen Tag wie die Delegiertenversammlung, am 2. September 1806, habe der Goldauer Bergsturz gezeigt, dass der Mensch manchmal den Gefahren der Natur machtlos aus-gesetzt sei. Ähnliches würden wir jetzt in der Coronakrise erfahren. Goldau zeige aber, dass aus einer Katastrophe etwas Neues entstehen könne. Der Verband müsse gerade in dieser schwierigen Zeit seinen Mitgliedern unterstützend beistehen.»

Für den abtretenden Präsidenten Karl Fisch wurde Marco Heinzer vom Landgasthof Seeblick in Gross in die Verbandsleitung gewählt. Turnusgemäss trat Verbandsleitungsmitglied Paul Schnüriger, welcher vier Jahre Präsident der Kantonsrätlichen Gewerbe-gruppe war, zurück. Neuer Präsident der Gewerbe-gruppe ist Arno Solèr aus Altendorf. Er wird die nächsten vier Jahre Einsitz in der Verbandsleitung nehmen.

Standing Ovation für Karl Fisch

Die Laudatio für den abtretenden Präsidenten Karl Fisch hielt Vizepräsident Heinz Theiler. «Herzblut, Engagement und Sachkenntnis» – das seien die hervorstechenden Eigenschaften von Karl Fisch als Präsident gewesen. Vor allem aber auch seine «Basisnähe», strich Theiler hervor.

Karl Fisch habe in den letzten zwölf Jahren den Kantonal-Schwyzerischen Gewerbeverband KSGV massgeblich geprägt und dabei ein grosses Arbeitspensum verrichtet. Theiler betonte in seiner Würdigung den Wert der Stimme von Fisch in der Gewerbepolitik und lobte dessen Sensorium für die Probleme der hiesigen Unternehmerschaft. Sein Fachwissen in der Energiepolitik und in der Berufsbildung seien unschätzbar gewesen. Trotzdem sei er immer die Bescheidenheit in Person geblieben.

Als Dank für seinen unermüdlichen Einsatz schlug er Karl Fisch zum Ehrenmitglied des Kantonal-Schwyzerischen Gewerbeverbandes KSGV vor. Dieser Vorschlag wurde mit einer Standing Ovation der Delegierten angenommen. Sichtlich gerührt bedankte sich Karl Fisch bei den zahlreich erschienenen Delegierten und Gästen der Delegiertenversammlung.



Karl Fisch leitete 12 Jahre an der Spitze den KSGV.



«Mit überdurchschnittlich hohem Engagement ist es Karl Fisch zusammen mit einem starken Team gelungen, die Anliegen der KMU an breiter Front einzubringen. Nicht zuletzt dank Karl Fisch geniesst der KSGV heute unter anderem auch in politischen Kreisen einen sehr hohen Stellenwert. Die Gewerblerin, der Gewerbler standen für ihn immer im Mittelpunkt. Immer wieder besuchte er im ganzen Kanton Gewerbeausstellungen und Generalversammlungen der örtlichen Gewerbevereine, um als Präsident den Kontakt zur Basis zu pflegen. Dort fühlte sich Karl Fisch wohl. Dankeschön Karl Fisch! Auch der Kontakt mit den Nachbarverbänden der umliegenden Kantone und mit dem Schweizerischen Gewerbeverband *sgv* lag ihm am Herzen. Als Mitglied der Gewerbekammer war er stets am Puls des Schweizer Gewerbes. Die Kantonsrätliche Gewerbegruppe war für Karl Fisch ein wesentliches Element gewerblichen Politisierens. Gerade in den letzten Jahren war diese überparteiliche Gruppe sehr aktiv und beeinflusste die politischen Rahmenbedingungen für all Gewerbler des Kantons Schwyz. Auch unsere bürgerlichen Parlamentarier in Bern setzen sich für unser Gewerbe ein. Ihr Engagement wusste Karl Fisch stets zu schätzen. Karl Fisch war sich immer bewusst, dass die Selbständigerwerbenden, die gewerblichen oder mittelständigen Unternehmerinnen und Unternehmer in besonderem Masse in die Verantwortung miteingebunden sind. Es handelt sich dabei um die Beteiligung des Gewerbes an der Gestaltung des öffentlichen Lebens im wirtschaftlichen, sozialen und finanziellen Bereich. Es galt dabei, die Anliegen der Klein- und Mittelbetriebe auf dem Boden der Politik zu vertreten.



Heinz Theiler bei seiner bewegenden Laudatio an Karl Fisch.

Karl Fisch hat diesen Einsatz stets verstanden als Beitrag zur Erhaltung und Stärkung unserer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung. Für die Sache des Gewerbes scheute Karl Fisch nie den Gegenwind. Uneigennützig kämpfte er immer für die Anliegen der Schwyzer Unternehmerinnen und Unternehmer. Während seiner Präsidentschaft wuchs die Bedeutung des Gewerbeverbandes und auch das Ansehen des Gewerbes im Kanton Schwyz. >>

Das rentiert sich für Sie: Büroartikel sofort verfügbar und prompt bis zu Ihrem Arbeitsplatz geliefert!



Wir liefern Büro- und Verbrauchsmaterial. Bestellen Sie bei Mc PaperLand und unterstützen Sie unsere Arbeitsplätze im Kanton Schwyz. «Bitte kontaktieren Sie mich direkt» andreas.kuemin@kuemin-group.ch

Mc PaperLand
Andreas Kümin
Inhaber

UBS – skalierbare Kompetenz und Präsenz vor Ort

Ein freundlicher Herbstnachmittag in Zug. Die Sonne leuchtet gedämmt im Besprechungsraum ein farbenfrohes Bild. Eine entspannte Atmosphäre im gleichzeitig engagiert geführten Gespräch zwischen der AUSLESE und Daniel Cottini, Managing Director, Leiter Corporate & Institutional Clients Zentralschweiz. Das Thema beleuchtet die UBS als bedeutende nationale Bank mit ihrem internationalen Bezug und der regionalen bis lokalen Präsenz im Kanton Schwyz. Wo sieht die Bank in dieser anspruchsvollen Zeit ihren Serviceschwerpunkt und welche Erfahrungen in der Krise hat sie mit ihren Kunden gemeinsam?

AUSLESE: Herr Cottini, Sie spüren den Puls der Wirtschaft der Zentralschweiz, wie organisieren sich Ihre Firmenkunden unter dem Einfluss der Krise, welche Herausforderung hat es an Sie als Bank gestellt?

Es mag komisch anmuten, aber Covid hat der UBS geholfen, näher mit den Kunden zusammenzuwachsen. Viele telefonische Kontakte fanden kunden- sowie bankseitig im Homeoffice statt. Eine für beide Seiten gemeinsam unerwartete Situation hat uns wie unsere Kunden noch mehr im Verständnis verbunden. Gespräche wurden intensiver, länger und in spürbar anderer Atmosphäre und so auch persönlicher als sonst geführt. Thematisch hatten wir natürlich viele Anfragen für Überbrückungsfinanzierungen. Ja, teilweise kamen wir aufgrund der vielen Anfragen in sehr kurzer Zeit auch an Kapazitätsgrenzen. Doch unsere Mitarbeitenden waren sehr flexibel und setzten sich mit vollen Kräften für die Kunden ein, teilweise auch an den Wochenenden.

Und wie konnten die Überbrückungskredite für KMU so rasch abgewickelt werden?

Die vom Bund geforderte Vereinfachung der Darlehen war einmalig und ist auch aus der Notsituation entstanden. Die Notsituation hat bei uns aber auch Chancen eröffnet, eigene Prozesse zu überdenken, wo wir mit mehr Vereinfachung noch kunden- und bedarfsgerechter sein können, ohne an der Qualität einzubüssen. Auch die Unternehmen haben die Herausforderung angenommen, selbst bewährte Abläufe zu hinterfragen und sich neue Effizienzparameter zu schaffen. Insbesondere Lieferketten, nachhaltigere und krisenresistentere Prozesse und natürlich die Digitalisierung wurden in den Vordergrund gerückt und beschleunigt.

Übereinstimmend ist die Erfahrung, dass bei den Firmen Kapital- und Liquiditätsreserven in dieser Krise noch wichtiger wurden. Die meisten Kunden gehen bis jetzt einigermassen unbeschadet durch die Krise, andere trifft es um so härter, wir können starke Unterschiede in den einzelnen Branchen erkennen. Im Moment spüren wir selbstverständlich die Tendenz, dass Ausgaben und vor allem Investitionen zurückgehalten werden und es dominierte ein Abwarten in der gegenwärtigen Unsicherheit. Auf Missbräuche in der Kreditaufnahme der Bundesfaziliäten angesprochen, stellen wir nur wenig Fälle fest. Auch hier ist die Verwendung unterschiedlich, einige Unternehmen haben schon



Fotos © Axel B. Bott

UBS Geschäftsstelle, Zug

wieder zurückgezahlt oder warten ab, wie sich weitere Wellen auswirken, um dann die Mittel einsetzen zu können. Die Auswirkung der Krise wird vor allem in 2021 in ihrem ganzen Ausmass absehbar sein. Die Schweizer Firmenlandschaft scheint bislang überwiegend gut durch die Krise gekommen zu sein. Aber eben, die Lage wird sich definitiv weiter akzentuieren.

Hat sich die Nachfrage innerhalb Ihres Angebotspektrums verändert?

Wie schon angesprochen, sehen wir im Moment sehr viele Anfragen rundum die Liquiditätssicherung und die Bereitstellung von Liquiditätsreserven. Im Grossen und Ganzen mussten wir aber unsere Angebotspalette nicht weiter anpassen. UBS verbindet internationale, nationale, regionale und lokale Bedürfnisse für alle Anspruchsgruppen. Zum einen ist die UBS der weltweit grösste Vermögensverwalter, er bietet im UBS Global Wealth Management umfangreiche Anlageberatung, Lösungen und Dienstleistungen für wohlhabende Familien und Einzelpersonen auf der ganzen Welt.

Zum anderen offeriert UBS im Schweizer Geschäft Privat-, Firmen- und institutionellen Kunden umfassende Finanzprodukte sowie Dienstleistungen und verfügt in diesen Kundensegmenten über eine führende Stellung. Das Angebot ist in eine Multikanalstrategie eingebettet, so kann man viele unserer Dienstleistungen auch über den digitalen Kanal beanspruchen.

Und im Schweizer Geschäft mit KMU-Kunden?

Dort können wir unsere „skalierbare Kompetenz“ perfekt auspielen. Auf der einen Seite haben wir viele KMU Kunden, welche vor allem über den digitalen Kanal ihre Bedürfnisse abdecken wollen. Dabei stehen ihnen aber immer auch Beratungsdienstleistungen zur Verfügung. Bei grösseren Firmenkunden können wir unsere Kompetenz lokal mit der Erfahrung unserer internationalen Investment Bank verbinden. Ebenso haben wir eine führende Stellung bei institutionellen Investoren, wo wir auch das Thema „Vorsorge“ als Schwerpunktthema mit dem Privatkundengeschäft, dem Wealth Management, aber auch über unseren Bereich der institutionellen Investoren verbinden. Einfach gesagt, unser Geschäftsmodell erlaubt es, für alle Themen, von



Daniel Cottini, Managing Director und Igor Moser, Mediensprecher.

Gründung hin zu Wachstum, zur Nachfolgeregelung bis hin zum Firmenverkauf die richtigen Ansprechpartner zu finden. Das macht unseren Einsatz so vielseitig und interessant.

Hier kommt der UBS ihr international und nationales Netzwerk zu Gute?

Ja – und ihre gute Bodenhaftung in den Regionen, aus denen wir im engen Kontakt mit den Kunden auch für jede Unternehmensgrösse Lösungen bereitstellen können.

Wo sehen Sie Ihren USP als Geschäftsbank mit globalem und lokalem Bezug?

Die Alleinstellung liegt in unserer Struktur begründet, eben der Skalierbarkeit aus globaler Kompetenz und lokaler Verankerung. Für die Kunden sind wir in der entsprechenden Region Partner und begleiten sie flexibel über unsere Geschäftsfelder in ihren nationalen und internationalen Handelstransaktionen.

Im Beispiel: Ein bekannter Instrumentenhersteller im Kanton Schwyz finanziert mit uns seinen Betrieb an seinem Standort und gleichzeitig seine internationalen Beschaffungs- und Vertriebskanäle. Der jeweils involvierte UBS-Kundenberater kennt auf seiner Aufgabenebene am Besten die passenden Instrumente, die sich aus einem übergeordneten Gesamtzusammenhang ergeben.



UBSland AG

baarersrussse 14A
6300 Zug
Telefon 041 727 33 33
info@ubs.com
www.ubs.com

Info-Kasten

Die Schweizer Wurzeln der **UBS** reichen über 158 Jahre zurück – und sie sind stärker denn je, was die UBS zur grössten Bank im Land gemacht hat. Die UBS entstand 1998 aus dem Zusammenschluss zweier Schweizer Grossbanken, der **Schweizerischen Bankgesellschaft** (SBG) und des **Schweizerischen Bankvereins** (SBV).

Beide Banken können auf eine lange Tradition verweisen, die bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts zurückreicht und auf zwei angestammte regionale Kreditinstitute basiert: den **Basler Bankverein** (für den SBV) 1872 gegründet und die 1862 entstandene **Bank in Winterthur** (für die SBG).

Schweizweit 120 000 Kunden (davon 90 % der grössten 250 Unternehmen) sind mit der UBS verbunden, über 21 000 Mitarbeitende aus 100 verschiedenen Nationen, davon 67 000 in der Schweiz beschäftigt, engagieren sich für ihre UBS an den über 300 Schweizer Standorten.

250 Berufsbilder im Stellenangebot von UBS sind ein Hinweis für die Breite an Geschäftsfeldern und die internationale Ausrichtung der Bank. 250 UBS-Mitarbeitende sind auf Bundes-, Kantons- und Gemeindeebene als politische Amts-träger tätig. UBS unterstützt das politische Engagement ihrer Mitarbeitenden.

Die UBS setzt sich partnerschaftlich für Bildung und Innovation ein über *SwissSkills*, das *Swiss Finance Institute*, *Switzerland Innovation*, *digitalswitzerland* und die *Swiss Entrepreneurs Foundation*.

Von UBS unterstützte Schülerinnen und Schüler mit Lernschwierigkeiten oder junge Menschen wurden durch *Young Enterprise Switzerland* dazu inspiriert, sich für die Wirtschaft und das Unternehmertum zu begeistern.

Jede Raiffeisenbank ist und denkt wie ein KMU

Als drittgrösste Bankengruppe der Schweiz begleitet Raiffeisen über 200 000 Firmenkunden bei ihren unternehmerischen Herausforderungen – das ist jedes dritte Unternehmen in der Schweiz. Dies ist ein Beweis, dass die Werte Glaubwürdigkeit, Nachhaltigkeit, Nähe und Unternehmertum für KMU in der Schweiz ein wichtiges Kriterium für die Bankwahl sind.

Bei der Raiffeisenbank Rigi ist Damian Freitag für das Firmenkundengeschäft verantwortlich. Mit seinem Team ist er vor Ort im Einsatz. Dabei ist der tägliche Dialog mit den Unternehmern zentral für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Die Redaktion der AUSLESE sprach mit der Raiffeisenbank Rigi und dem Leiter Firmenkundenberatung Damian Freitag.

AUSLESE: Herr Freitag, Raiffeisen repräsentiert als Schweizer Genossenschaftsbank eine mit der Wirtschaft eng verzahnte und vor Ort kundennahe Dienstleistungspalette. Was unterscheidet die Raiffeisen-Standorte im Kanton Schwyz, was verbindet sie?

Im Kanton Schwyz gibt es fünf Raiffeisenbanken. Jede Raiffeisenbank ist ein KMU und in ihrem Geschäftskreis tätig. Die unternehmerische Freiheit ermöglicht es, dass jede Raiffeisenbank sich den lokalen Marktverhältnissen anpasst und sich entsprechend weiterentwickelt. Zusammen bilden die Raiffeisenbanken schweizweit die Raiffeisen-Gruppe. In St. Gallen ist Raiffeisen Schweiz ansässig. Sie ist unser „Powerhouse“. Darum können wir beispielsweise unseren Firmenkunden eine attraktive und umfassende Produktpalette anbieten.

Die Raiffeisenbank Rigi bewährt sich als Finanzdienstleister und Retailbank gerade während der Coronazeit und des Lockdowns. Hat es Ihre Kunden verändert, hat es Ihre Bank verändert? Worin sehen Sie Ihre Schwerpunkte für die Wirtschaft?

Wir betreuen Firmen aus den verschiedensten Branchen. Entsprechend waren die Reaktionen sehr vielfältig. Viele Geschäfte im Detailhandel, Coiffeure, Restaurants, etc. mussten in der Lockdown-Phase schliessen und erzielten keinen Umsatz. Die Baubranche und baunahe Betriebe waren weniger stark betroffen. Und Dienstleister wie wir stellten auf Homeoffice um und reduzierten die Bürozeiten.

Verändert hat sich das Bewusstsein, wie rasch, unerwartet und umfassend eine Krise eintreten kann. Ein Patentrezept, um auf eine solche Krise vorbereitet zu sein, gibt es praktisch nicht. Wichtig ist aber die Flexibilität, um auf die Krise in verschiedener Hinsicht zu reagieren.



*Damian Freitag
Dr. oec. HSG / FRM GARP
Mitglied der Bankleitung
und Leiter Firmen-
kundenberatung der
Raiffeisenbank Rigi.*

Welche Strategien und Massnahmen werden weiterhin eine gesunde Kapitalstruktur bei Unternehmen unterstützen? Was wirkt kurz-, mittel- und langfristig?

Die Kapitalstruktur hängt von der Zusammensetzung der Finanzierung des Unternehmens ab. Eingebrachte und erwirtschaftete Eigenmittel sind die Basis für eine gesunde Kapitalstruktur. Bankfinanzierungen und andere Finanzierungsarten wie z.B. Leasing oder das Factoring stützen das Liquiditätsmanagement und können Investitionen in Maschinen, Gewerbeliegenschaften oder Firmenkauf ermöglichen. Aus meiner Sicht ist ein ausgewogenes Finanzierungsverhältnis zwischen Eigen- und Drittfinanzierungen langfristig wichtig und ebenso die Fähigkeit des Unternehmens, aus den erwirtschafteten Cashflows die Drittfinanzierungen zurückführen zu können. Viele Unternehmer streben auch eine sehr hohe Eigenfinanzierung und möglichst grosse Unabhängigkeit von Finanzierungspartner an.

Wird sich die Kooperationspolitik, aber auch die Dividendenpolitik in der Wirtschaft verändern?

Kooperationen und Konsolidierungen stelle ich praktisch in jeder Branche fest, weil sich das wirtschaftliche Umfeld ändert und technologische Errungenschaften neue Möglichkeiten bieten. Bei der Dividendenpolitik denke ich, dass diese sich aufgrund der Coronakrise kurzfristig ändern kann. Unternehmer wollen das Geld in der Firma halten.

Wie unterstützt Raiffeisen Zusammenschlüsse, Auflösungen oder Nachfolgen von Unternehmen?

Wir unterstützen Unternehmen sowohl im Prozess wie auch in der Finanzierung von Zusammenschlüssen, Auflösungen oder Nachfolgen. Dabei arbeiten wir mit unseren Experten vom Raiffeisen Unternehmerzentrum RUZ oder Business Broker zusammen.



Foto © Axel B. Bott

Hauptsitz der Raiffeisenbank Rigi, traditionell im historisch gewachsenen Mittelpunkt von Schwyz positioniert. Moderne Dienstleistungen für KMU.

Ein Finanzpartner wie Raiffeisen begleitet die Wirtschaft z.B. im laufenden Cash Management, bei Investitionen, im Immobiliensektor, in der Unternehmensfinanzierung und im Liquiditätsmanagement. Sind die Prozesse seit Jahren die gleichen geblieben oder ändern sich die Rahmenbedingungen?

Unsere Prozesse haben sich in den letzten Jahren definitiv verändert. Unternehmer möchten Lösungen für ihre Problemstellungen sowie rasche und einfache Entscheide. Demgegenüber sind die regulatorischen Anforderungen und der Administrationsaufwand für Banken deutlich gestiegen. Und die „digitalen“ Möglichkeiten verändern die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Banken.

Was ist aus Ihrer Sicht ein nachhaltig-profitables Geschäftsmodell?

Aus meiner Sicht gibt es viele erfolgreiche Geschäftsmodelle. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Veränderungsfähigkeit eines Unternehmens. Marktverhältnisse, Kundenbedürfnisse und Technologie verändern sich laufend. Folglich sind Unternehmen gefordert, sich anzupassen und das im Idealfall aktiv und antizipativ.

In Unternehmens- und Strategiebewertungen wird gerne der SWOT-Ansatz gewählt. Zur Eigenbewertung der Kriterien sind Unternehmensplaner auf verlässliche Informationen angewiesen. Raiffeisen bietet neben Finanzdiensten auch hier ein breites Spektrum an Wissen und Erfahrung?

Raiffeisen beobachtet die Wirtschaft und die Finanzmärkte sehr genau. Für Unternehmen publizieren wir beispielsweise den Konjunkturcheck, den Währungsupdate, die Zinsprognosen und auch den Raiffeisen KMU PMI. Interessant ist auch der vierteljährliche Lagebericht zum Immobilienmarkt oder unser Wirtschaftsmagazin „Savoir Faire“ mit Geschichten aus und Informationen für den KMU-Alltag.

Erwähnenswert ist auch unser Raiffeisen Unternehmerzentrum **RUZ** (www.ruz.ch). Erfahrene Unternehmer führen das RUZ und bedienen sich zur Unterstützung der Unternehmer eines breiten Netzwerkes aus Branchen- und Fachspezialisten.

RAIFFEISEN

Raiffeisenbank Rigi Genossenschaft

Postplatz 5

6430 Schwyz

Telefon 041 859 19 19

www.raiffeisen.ch/rigi



Bildschirmfoto

Technologiezentrum Schwyz (TZS), heisst neu Schwyz Next

Innovation hat im Kanton Schwyz einen neuen Namen: **Schwyz Next**. Im Rahmen der Generalversammlung des Vereins Technologiezentrums Schwyz (TZS) vom 2. Juni 2020 sind die Mitglieder dem Vorstand gefolgt und haben den neuen Vereinsnamen und die damit verbundene Statutenänderung per 1. Juli 2020 gutgeheissen. Schwyz Next ist eine Plattform für Unternehmer, Unternehmerinnen und Führungskräfte im Kanton Schwyz, die sich für Zukunftstrends interessieren und Innovationen realisieren wollen.

Experten von Schwyz Next identifizieren relevante, zukunftsweisende Entwicklungen frühzeitig und systematisch, nehmen sie für die Wirtschaft auf und unterstützen ihre Umsetzung in den Betrieben. Andreas Weber, Geschäftsführer von Schwyz Next, freut sich, zusammen mit Vertretern der Wirtschaft die Zukunft zu gestalten: «Wir unterstützen, initiieren und realisieren Massnahmen, um zusammen mit engagierten Unternehmen einen Beitrag für einen zukunftsorientierten Kanton Schwyz zu leisten.»

Diese neue inhaltliche Ausrichtung wird mit dem Namenswechsel zu «Schwyz Next» und dem frischen Erscheinungsbild unterstrichen. Die neue Strategie lässt sich anhand der drei Themenkreise **Information**, **Inspiration** und **Partizipation** konkretisieren.

Information

Schwyz Next wählt aus den vielen Informationen zum Thema Innovation das Wesentliche für die Wirtschaftsregion Schwyz aus und bereitet die identifizierten Themen mittels verschiedener Formate kompakt auf. Mitglieder und Interessierte erhalten über digitale Kanäle wie Webseite, LinkedIn oder Newsletter einen Zugang zum entsprechenden Fachwissen. Ein breites Angebot

an (virtuellen) Veranstaltungen rund um das Thema Innovation, organisiert von Schwyz Next oder von Partnerorganisationen, ergänzt die erwähnten Informationskanäle und bietet Gelegenheit für persönlichen Austausch.

Inspiration

Innovation betrifft alle Branchen. Oft entsteht eine Innovation aus dem Vorbild eines anderen Anwendungsbereichs. Es geht darum, übergreifend zu denken. Jeder Austausch – real oder digital – innerhalb der Unternehmensplattform Schwyz Next soll zu einer erweiterten Perspektive oder neuen Erkenntnissen beitragen.

Partizipation

Schwyz Next ist auch ein Forum, um über zukunftsweisende Trends zu diskutieren, Wissen zu vertiefen und Erfahrungen auszutauschen. Mittels Wissenstransfer und Vernetzung sollen Innovationen für grosse und kleine Organisationen zugänglich gemacht und dadurch die Zukunft aktiv gestaltet werden. Schwyz Next lebt von Führungskräften in KMU, die sich mit dem Thema Innovation auseinandersetzen, weiterkommen wollen und bereit sind, ihr Wissen mit anderen zu teilen. Wer hat eine Idee oder ein Innovationsthema, zu dem er oder sie sich mit anderen austauschen möchte? Eine Nachricht via «Forum» auf schwyz-next.ch/forum genügt.

Innovation und Relevanz

Das Identifizieren von relevanten Innovationsthemen aus einer grossen Fülle von Informationen ist Teil des Leistungsangebots von Schwyz Next. In diesen so genannten Spotting-Prozess sind Experten involviert. Auch Mitglieder und weitere interessierte Personen können sich daran beteiligen und ihr Wissen einbringen. Es genügt eine Nachricht via «Forum» auf schwyz-next.ch/forum. Ein Kreis von Fachpersonen wird die Themen sichten und hinsichtlich ihrer Relevanz für die Wirtschaftsregion Schwyz bewerten.



Eine Auswahl der eingebrachten Themen wird weiterbearbeitet und ins Angebot von Schwyz Next einfließen, sei es als Fachartikel, im Rahmen einer Veranstaltung oder in Form eines konkreten neuen Projekts.

Angebot «Digitales Lernen»

Die Plattform für digitales Lernen ist ein neues Angebot von Schwyz Next. Sie bietet Webinare und Onlinekurse, um das Know-how in Unternehmen und bei Führungspersonen rund um die Digitalisierung zu erweitern und sie aktiv am digitalen Wandel partizipieren zu lassen. Mehr zum Angebot findet sich unter schwyz-next.ch/dl.

Initiative «Geschäftsmodell-Innovation»

Das Projekt Geschäftsmodell-Innovation (GMI) ist ein Angebot von Schwyz Next, in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Nordwestschweiz. Ziel ist es, Unternehmen im Kanton für die Wichtigkeit von Innovationen auf Stufe Geschäftsmodell zu sensibilisieren und sie zu motivieren, ihr eigenes Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Denn ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell ist die Voraussetzung für den langfristigen Erfolg. Die Veranstaltungen finden als Webinare statt. Mehr zum neuen Angebot findet sich unter schwyz-next.ch/gmi.

Schwyz Next kennenlernen

Veranstaltungen: Die Verantwortlichen von Schwyz Next freuen sich, interessierte Personen an einer (virtuellen) Veranstaltung zu treffen. Übersicht unter schwyz-next.ch/events. Informiert bleiben: Abonnieren Sie den Newsletter und folgen Sie Schwyz Next auf LinkedIn. Anmeldung unter schwyz-next.ch/kontakt.

**Schwyz
Next**

Schwyz Next

Herrengasse 34
6430 Schwyz

Dr. Peter Meyer
Präsident

peter.meyer@schwyz-next.ch
Tel. 079 416 50 70

Andreas Weber
Geschäftsführer
andreas.weber@schwyz-next.ch
Tel. 041 832 16 03

Virtuelle Workshops

Geschäftsmodell-Innovationen Kurs 1

Teil 1: Do, 19.11.2020 13.30 bis 16.30 Uhr
Teil 2: Mi, 02.12.2020 08.30 bis 11.30 Uhr

Geschäftsmodell-Innovationen Kurs 2

Teil 1: Mi, 25.11.2020 18.00 bis 21.00 Uhr
Teil 2: Mi, 09.12.2020 18.00 bis 21.00 Uhr

Inhalt der virtuellen Workshops

- Bedeutung von Geschäftsmodell-Innovationen fürs eigene Unternehmen erkennen
- Geschäftsmodelle verstehen
- Erfolgspotenzial von Geschäftsmodellen abschätzen
- Innovative Geschäftsmodelle entwickeln
- Potenzial der Digitalisierung für den eigenen Betrieb abschätzen
- Nützliche Tools und Checklisten kennenlernen.



Diese Workshops sind für Unternehmen aus dem Kanton Schwyz im Rahmen des Impulsprogramms «Hopp Schwyz» kostenlos.



Innovative Geschäftsmodelle sichern die Zukunft.

Unternehmensfinanzierung – eine Bewertungsfrage

Fortsetzung von Seite 11

Dabei werden Aktien des emittierenden Unternehmens an einer Wertpapierbörse zum Handel zugelassen. **Vorteil:** Kapitalbeschaffung auf einem internationalen und je nach Titel sehr solventen Finanzmarktes. Höhere finanzielle Unabhängigkeit von Banken. Alternativ ist der ausserbörsliche Handel von Aktien (over-the-counter, OTC), **Vorteil:** geringerer Aufwand und höhere Flexibilität, ca. 300 Firmen in der Schweiz nutzen den nichtkotierten Aktienhandel.

Factoring

Verkauf von Forderungen, um direkt Zahlungseingänge auch bei erst späterer Forderungsfälligkeit zu realisieren und das Ausfallrisiko samt dessen Überwachung auf den Factor (Dienstleister) zu übertragen. Forderungsvolumen je nach Factor ab ca. 300.- bis 1.0. Mio Fr. und mehr möglich. Die Laufzeit der zu verkaufenden Forderungen kann bis zu 120 Tagen und mehr betragen, aber nicht älter als 30 Tage alt sein. Der Factor finanziert selbst oder holt sich das Kapital auf dem freien Markt. Voraussetzung Liefernachweis der Forderung und Bonität des Kunden. In der Regel Finanzierung 90 % der Forderung in wenigen Tagen. Einbehaltene 10 % minus Gebühren und Zinsen, werden vergütet, wenn der Kunde die Forderung an den Factor bezahlt hat (Auskehr). **Vorteil:** Versicherter Forderungsankauf, kein Ausfallrisiko.

Förderungen

Beim Bund, Kanton und anderen Institutionen können Fördergelder unter bestimmten Umständen beantragt werden. **Vorteil:** Je nach Objekt und Projekt tilgungsfrei.

Hypothekendarlehen

Immobilienkredit, zweckgebundenes Darlehen, das an den Kauf oder den Besitz einer Immobilie geknüpft ist. Im **Sale and lease back** erstellt z.B. ein Projektentwickler eine neue Firmenimmobilie als Besitzer und verkauft sie wieder. Anschliessend mietet er sich selbst ins Gebäude ein. **Vorteil:** Das Unternehmen wirtschaftet in einem optimal nach seinen Bedürfnissen erstellten Gebäude und vermeidet eine langfristige Kapitalbindung.

Kapitalerhöhung

Erhöhung des unternehmerischen Eigenkapitals, durch die Ausgabe neuer Aktien gegen die Leistung von Einlagen durch die neuen Aktionäre. Bei nomineller Kapitalerhöhung Umwandlung von Rücklagen ins Grundkapital ohne dass die AG neue Mittel erhält. **Vorteil:** Verzicht auf Fremdeinflüsse Dritter.

Kreditsicherheiten

Vermögensgegenstände (Sachen und Rechte), die den Gläubiger gegen das Ausfallrisiko (Kreditrisiko) aus einer Kreditgewährung absichern. Hauptsächlich im mittel- und langfristigen Bereich (Verlass auf kontinuierliche Kreditwürdigkeit). **Vorteil:** erleichterte aktive Aussenfinanzierung.

Leasing

Eine Vermietung und Verpachtung von Investitions- und Konsumgütern. Das Leasingobjekt wird von einer speziellen Leasinggesellschaft vom Hersteller/Händler gekauft und dann dem

Leasingnehmer übergeben (indirektes Leasing) oder direkt vom Produzenten verpachtet (direktes oder Herstellerleasing). **Vorteil:** verändert als durchlaufende Kostenstelle nicht das Anlagevermögen, keine Kapitalbindung an einen Besitz. Es wird nur der Gebrauch eines stets auf neuestem Stand nutzbaren Objektes vergütet.

Lombardkredit

Von einer Bank gegen Verpfändung von Wertpapieren und Schuldbuchforderungen gewährter kurzfristiger Kredit. **Vorteil:** kann kurzfristig bezogen und wieder getilgt werden.

Mezzanine-Finanzierung

Finanzierung mit Hybridkapital (Mischung aus Fremd- und Eigenkapital). Kombination zwischen dem voll haftenden Eigenkapital und einem besicherten erstrangigen Darlehen. Ein damit verbundenes höheres Risiko lässt sich der Mezzanine-Geber neben der festen Verzinsung seines Darlehens zusätzlich vergüten. **Vorteil:** Entlastung von zu hohem Eigenkapitaleinsatz, Risikosplitting.

Projektfinanzierung

Finanzierung meist grossvolumiger oder längerfristig wirksamer Investitionsvorhaben mit hohen Initial- oder laufenden Entwicklungskosten. Die Rückzahlung der aufgenommenen Finanzierungsmittel erfolgt allein aus den zukünftig zu erwirtschaftenden Erträgen (Cash-flow). **Vorteil:** Volumenfinanzierung > 100 000 Fr. Projektsumme. Crowdfinanzierung meist kleiner oder kurzfristiger Projekte über einen «Schwarm» an Kleininvestoren. Das Crowdprojekt beteiligt Kleininvestoren oder gibt ihnen die Gelegenheit eines einmaligen Vorzugs. Üblich sind: spendenbasiertes Crowdfunding ohne materielle Gegenleistung; klassisches Crowdfunding bzw. belohnendes Crowdfunding, bei dem Unterstützer ein nichtfinanzielles Dankeschön erhalten. Verleihendes Crowdfunding, die Crowd verleiht Geld an Projektinitiatoren, welches später zurückgezahlt wird; investierendes Crowdfunding: Unterstützer erhalten Anteile am Projekt. **Vorteil:** Volumen meist < 100 000 Fr. In der Schweiz liegt die Ausfallrate bei Crowdfinanzierungen bei weniger als einem Prozent.

Selbstfinanzierung

Interne Eigenfinanzierung durch Gewinnthesaurierung oder Auflösung von Gewinnrücklagen und stillen Reserven. Finanzierung aus dem Cash-Flow heraus und Auflösung stiller Reserven. **Vorteil:** einfache Entscheidungswege, keine Abhängigkeit von Dritten, geringste Finanzierungskosten.

Venture-Capital

Teilbereich des Private-Equity-Geschäfts, das generell den Handel mit Eigenkapitalanteilen an nicht börsennotierten Unternehmen vorsieht. Venture-Capital ist meist ein zeitlich begrenzter Mittelzufluss in Form von Eigenkapital an ein Startup oder einen Wachstumsbereich eines Unternehmens. **Vorteil:** siehe auch Mezzanine-Finanzierung.



Beste Beziehungen, beste Chancen. Weshalb sich die Mitgliedschaft im H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband für Sie lohnt und Ihr Geschäft belebt

H+I – verbindet Industrie, Handel, Dienstleister, Gewerbe, Branchen und Institutionen

Interdisziplinärer Austausch zwischen den Entscheidern.

H+I – Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik

Politisch neutrale, jedoch im Thema engagierte Interaktionen.

H+I – vertritt und kommuniziert Mitgliederanliegen

Starke Stimme gegenüber Politik, Behörden und Öffentlichkeit.

H+I – vernetzt Wirtschaft und Produktivität

Unterstützt bei der Integration von Methoden und Verfahren.

H+I – fördert Kompetenzen, Innovationen und Chancen

Bringt aktive Innovatoren und Investoren zusammen.

H+I – handelt und agiert verantwortungsbewusst

Macht mit Augenmass auf relevante Entwicklungen und gesetzliche Rahmenbedingungen aufmerksam.

H+I – tritt für eine liberale Gesellschaftsordnung ein

Unterstützt gleiche Spiesse für ein faires Handeln.

Schön, dass Sie bei uns Mitglied sind.

Sie sind noch kein Mitglied? Melden Sie sich heute noch auf unserer Website an!

H+I – festigt den Zusammenhalt der Unternehmen

Setzt sich für Mitglieder und die Wirtschaft ein.

H+I – informiert sachkompetent

Berichtet und veröffentlicht stets mit aktuellen Wirtschaftsinformationen auf der H+I-Website, in H+I-eNewsletters und im Verbandsorgan AUSLESE.

H+I – öffnet Türen

Lädt zur Besichtigung und zum Austausch mit angesagten Persönlichkeiten und Unternehmen ein.

H+I – bringt Sie ins Gespräch

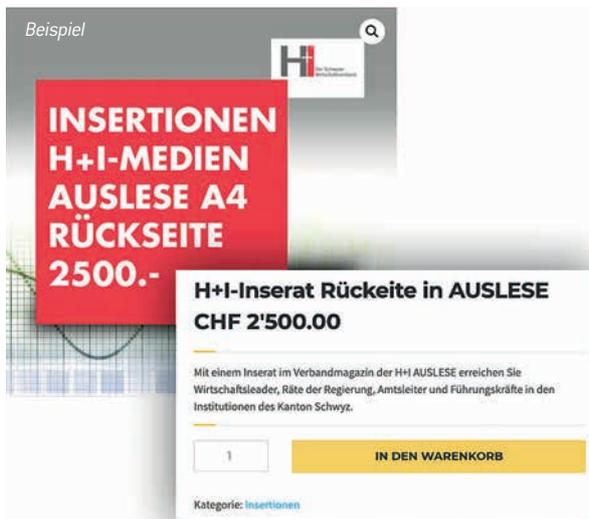
Ermöglicht den erleichterten Zugang zu wichtigen Personen und Institutionen.

H+I – unterstützt effizient Ihr Beziehungsmanagement

Erleichterte Kontaktpflege unter Mitgliedern, zu Speakern und Veranstaltungsgästen.

H+I – ist schlagkräftig und wirkungsvoll

Förderung schlanker und zeitgemässer Strukturen.



Warum es sich lohnt, in den H+I-Medien zu inserieren oder eine Publireportage zu schalten

AUSLESE - Inserenten erreichen ein ausgewähltes Zielpublikum mit hoher Kunden- und Leistungsrelevanz

Ihre Insertion oder Publireportage kommen immer gut an, weil Ihre Empfänger jede Seite aufmerksam lesen und verarbeiten. Der Inhalt des Magazins ist auf die Informationsbedürfnisse der Wirtschaftsführer abgestimmt. Mit Ihrer Insertion oder Publireportage fallen Sie auf. Preise gültig ab 01. 01 2021.

- **Inserat 1/8 Seite in AUSLESE oder Website oder eNewsletter.** Print Format quer 103 x 70 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, CHF **450.00***
Online Format quer 1200 x 1000 px. CHF **450.00***
- **Inserat 1/4 Seite in AUSLESE.**
Hochformat 103 x 148 mm,
plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi,
CHF **900.00***

Querformat 210 x 70 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt,
4C, PDF oder JPG 300 dpi, CHF **900.00***
- **Inserat 1/2 in AUSLESE**
Querformat 210 x 148 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt,
4C, PDF oder JPG 300 dpi, CHF **1.500.00***

Hochformat 103 x 297 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt,
4C, PDF oder JPG 300 dpi, CHF **1.500.00***
- **Inserat 1/1 in AUSLESE Rückseite,** Format A4 hoch,
297 x 210 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF
oder JPG 300 dpi, CHF **2.500.00***

Publireportage in der AUSLESE, inkl. Beilage Format A4

Publireportage 1 Seite A3 quer, 7 000 Zeichen inkl. Leerschläge, plus bis zu 4 Fotos und Ihr Logo, CHF **2.500.00***, Beilage Format A4, Verteil-Auflage 500 Expl. an Mitglieder und VIP's.

Termin Beilage frei wählbar innerhalb der Erscheinungstermine. (30 % Rabatt bei Anlieferung druckfertige Vorlage als PDF. Druckspiegel pro Seite A4 hoch 297 x 210 mm plus ringsum 3 mm Beschnitt, Satzspiegel jeweils zum Bund und zum Ausserand je 20 mm, nach oben je 20 mm und nach unten je 15 mm).

* zzgl. 7.7 % MwSt.

Redaktions- und Inserateschluss AUSLESE 2021:

- Januarausgabe 20. Dezember 2020
- Märzangabe 20. Februar 2021
- Maiausgabe 20. April 2021
- Juliausgabe 20. Juni 2021
- Septemerausgabe 20. August 2021
- Novemerausgabe 20. Oktober 2021

Ihr Inserat oder Publireportage bestellen Sie einfach und direkt beim H+I-Medien- und Sponsoringpartner www.symedya.com/shop.

Spenden Sie für den H+I und fördern Sie mit uns ein kompetentes Wirtschaftsnetzwerk

Der H+I vernetzt und vervielfältigt Bekanntheitsgrad, Wirtschaftsleistung und Know-how

Mit Ihrer Spende profitieren Sie vom konsequenten Ausbau unseres Expertennetzwerks für noch mehr Produktivität im Kanton Schwyz. Ihre Spende fördert die politische Arbeit Ihres H+I sowie die Kommunikation für eine liberale und starke Wirtschaftspolitik. Sie sichern mit Ihrer Spende den Wirtschaftsstandort des Kantons Schwyz.

Ihren Sponsorbeitrag platzieren Sie einfach und direkt beim H+I-Medien- und Sponsoringpartner www.symedya.com/shop.

Die Symedya.com GmbH setzt sich nach eingegangener Bestellung persönlich mit Ihnen in Verbindung. Sie erhalten eine autorisierte Bestätigung, Abrechnung oder Spendenquittung.



H+I Der Schwyzer Wirtschaftsverband
AUSLESE
DIE WIRTSCHAFTSZEITSCHRIFT JANUAR/2021

Strategie Human Resources • Outplacement, Professionelle Hilfe für ausscheidende Mitarbeitende • Beruflicher Wiedereinstieg nach vorübergehender Berufsunfähigkeit • Weiterbildung und Qualifizierung von Mitarbeitenden • Nachhaltige Personalwirtschaft • Teamproduktivität • Zielorientiert souveränes Führen • Kompetenzgewinn durch Insourcing – Outsourcing • Mitarbeiter- und Leistungsmotivation

Strategie Human Resources • Outplacement, Professionelle Hilfe für ausscheidende Mitarbeitende • Beruflicher Wiedereinstieg nach vorübergehender Berufsunfähigkeit • Beruflicher Wiedereinstieg nach vorübergehender Berufsunfähigkeit • Weiterbildung und Qualifizierung von Mitarbeitenden • Nachhaltige Personalwirtschaft • Teamproduktivität • Zielorientiert souveränes Führen • Kompetenzgewinn durch Insourcing – Outsourcing • Mitarbeiter- und Leistungsmotivation.

Redaktionsschluss AUSLESE, Ausgabe Januar 2021 ist der 20. Dezember 2020!

MEDIA + PRINT
TRINER

Triner AG | Schmiedgasse 7 | 6431 Schwyz | www.triner.ch

In Schwyz zuhause.



andreas.kuemin@kuemin-group.ch

H+I - Präsident

Andreas Kumin
Mc PaperLand
Betti 52
8856 Tuggen SZ
Tel. 055 465 66 66
Fax 055 465 66 67



Verantwortlich für den Inhalt

H+I - Kommunikation

Ivo Huber
Tulux AG
Tödistrasse 4
CH-8856 Tuggen SZ
Tel. 055 465 60 00
Fax 055 465 60 01
info@tulux.ch
www.tulux.ch



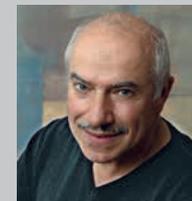
H+I - Geschäftsführer

H+I - Der Schwyzer Wirtschaftsverband
Geschäftsstelle
Christian Grätzer
Herrengasse 14
6430 Schwyz
Telefon 041 819 60 60
info@h+i-sz.ch
www.h+i-sz.ch

Sekretariat

Wirtschaftswochen

Georges Kaufmann
G. Kaufmann +Sohn
Rietbrunnenstrasse 15
8808 Pfäffikon SZ
Tel. 079 - 420 27 58
axa@kconsult.ch



Redaktionsleitung, Produktion, Koordination Sponsoring

Symedya.com GmbH, Verlag
Axel B. Bott
Fällmisstrasse 12
8832 Wilen b. Wollerau SZ
Tel. 055 410 46 91
Fax 055 410 47 91
info@symedya.com
www.symedya.com



Freier Redakteur

Franz Steinegger
Tel. 078 649 47 12
Franz.Steinegger@gmx.ch

Druckerei

Triner AG, 6431 Schwyz
www.triner.ch

Sponsoren dieser Ausgabe

- Bank Linth • Meister Schmuck Manufaktur
- Mc PaperLand • Mobiliar
- Raiffeisenbank Rigi
- Schwyz-Infra.ch • Schwyzer Kantonalbank • Triner • UBS

Quellenhinweise

Die Textbeiträge und Fotos wurden sorgfältig erstellt. Die Redaktion übernimmt jedoch keine Haftung für Text- oder Abbildungsfehler. Das gilt auch bei Bild- und Textinhalte Dritter.

Alle Rechte © 6.11.2020:
H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband

**AUCH FÜR
FIRMENKUNDEN:
INVESTITIONEN MIT
DEM SCHULER PETER
STATT MIT EINEM
HEAD OF IRGEND-
ÖPPIS DISKUTIEREN.**

**FIRMENKUNDENGESCHÄFT, SCHWYZER ART:
UNKOMPLIZIERT, VERLÄSSLICH, EFFIZIENT.**