

Einschätzungen zur Devisenkursentwicklung – Resultate der Kundenumfrage 2019



FX Umfrage Publikation

04
Einschätzungen der Unternehmensbereichsleiter

08
Credit Suisse Firmenkunden-Umfrage

12
Risiken

13
Credit Suisse Prognosen für 2019

16
Ronda AG

18
Walter Matter SA

20
Rieter Management AG

22
Optimieren Sie Ihre Cash-Position

23
Clever kombiniert – Absicherungsidee für 2019

24
SVC Portrait

26
Erfolgreiches Währungsmanagement

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Der Schweizer Franken stand im vergangenen Jahr erneut im Fokus. Ein optimistischer Ausblick für eine Normalisierung der Geldpolitik durch die Europäische Zentralbank (EZB) und gute Wachstumsaussichten sorgten Anfang des Jahres für eine Aufwertung des Euros gegenüber dem Franken. Am 19. April 2018 handelte der EUR/CHF-Kurs zum ersten Mal nach der Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) und damit erstmals seit über drei Jahren wieder bei 1.20. Exportorientierte Schweizer Unternehmen konnten zwischenzeitlich aufatmen. Politische Unsicherheiten in Italien sorgten dann allerdings für steigende Volatilität und eine erneute Flucht in den Schweizer Franken. Innerhalb weniger Tage verlor der EUR/CHF-Kurs über 5 Prozent.

Die Schwankungen am Devisenmarkt können unberechenbar sein, wie die letzten Jahre eindrücklich gezeigt haben. Änderungen der Geldpolitik, geopolitische und politische Unsicherheiten sowie einseitige Positionierungen haben zu teils grösseren Verwerfungen geführt. Eine gezielte Währungsabsicherung hilft Unternehmen, die Planungssicherheit zu erhöhen und sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Mit dem Einsatz von klassischen Absicherungsprodukten oder mit innovativen Optimierungsprodukten können Risiken reduziert und Chancen genutzt werden.

Neben dem Management von Transaktionsrisiken bietet die Credit Suisse auch Lösungen bei Währungsrisiken im Rahmen von strategischen Transaktionen. Hohe Beträge und Unsicherheiten können – nicht nur in Zeiten hoher Volatilität – eine grosse Herausforderung darstellen. Der Einsatz von klassischen Instrumenten, wie zum Beispiel das Termingeschäft oder die Devisenoption, ist oft nicht zielführend. Die Credit Suisse bietet Ihnen mit dem Deal Contingent Hedge eine innovative Absicherungslösung, die allfälligen Unsicherheiten Rechnung trägt.

Die Credit Suisse kann Ihnen im Bereich des Devisenhandels innovative Lösungen und eine breite Produktpalette anbieten. Unsere Spezialisten an den Standorten Basel, Genf, St. Gallen, Lugano und Zürich stehen Ihnen für die Beantwortung aller Fragen im Zusammenhang mit dem Devisenmarkt gerne zur Verfügung.

Mit den Ergebnissen unserer dritten Umfrage über die Fremdwährungserwartungen von Schweizer Unternehmen und mit spannenden Kundeninterviews hoffen wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, interessante Erkenntnisse für Ihre Geschäftstätigkeit mitzugeben.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.



Didier Denat
Leiter Corporate & Investment Banking

Besuchen Sie uns im Internet unter credit-suisse.com/devisen.



Einschätzungen der Unternehmensbereichsleiter

Interviewer



Leif Woodtly, Leiter FX Sales

Leif Woodtly arbeitet seit 1992 für die Credit Suisse und war dabei in verschiedenen Funktionen innerhalb des Handelsgeschäfts tätig. Seit 2013 ist er verantwortlich für die Beratung und Vermittlung von Devisengeschäften an Firmenkunden in der Schweiz.

Interviewte



Andreas Gerber, Leiter KMU Schweiz

Andreas Gerber trat 1989 in die Credit Suisse ein und leitet seit April 2015 das KMU-Geschäft Schweiz. Sein beruflicher Werdegang führte ihn von der Betreuung börsenkotierter Grosskunden über leitende Funktionen im Firmenkundengeschäft bis hin zum Leiter KMU Region Mittelland im Jahr 2006. Im September 2010 wechselte er nach Zürich und führte dort während vier Jahren das Firmenkundengeschäft der Region Zürich & Schaffhausen. Seit 2017 ist er zudem Präsident des Swiss Venture Club (SVC), des führenden Unternehmernetzwerks der Schweiz. Er ist studierter Betriebsökonom FH und absolvierte das Executive Program am Swiss Finance Institute in Zürich sowie an der Tuck School of Business at Dartmouth in Hanover (USA).



Herbert Plank, Leiter Trade Finance

Herbert Plank (Jg. 1966) trat 1984 in die Credit Suisse ein und leitet seit September 2015 den Bereich Trade Finance mit Teams in Zürich, Genf, Lugano und Wrocław. Sein beruflicher Werdegang führte ihn zum Bereich Large Swiss Corporates, und 1991 war er Teil des Gründungsteams von Commodity Trade Finance in Zürich. 1996/1997 wechselte er ins Commodity-Team in London und ab 1998 verantwortete er eine Commodity-Trader-Einheit und gründete den Eastern European Desk in Zürich. Im Jahr 2002 wurde er zum Leiter des Bereichs Generic Trade Finance Services ernannt und 2009 zusätzlich zum Leiter des Syndication Desk. Im September 2012 übernahm er die Leitung von Export Finance, Structured Trade Finance und Commodity Project Finance, und 2016 ernannte man ihn zum Leiter Corporate Solutions (Leasing, Factoring, ESOS, Payments und Regulatory Office Service) und integrierte Export Finance, Structured Trade Finance und Commodity Project Finance in dieses neu gegründete Departement.



Albert Angehrn, Leiter Large Swiss Corporates Schweiz

Albert Angehrn trat im Oktober 1984 als Commercial Banking Trainee in die Credit Suisse ein. Er absolvierte die Credit Suisse International Bankers School in New York sowie das Global Program for Management Development der IESE University of Navarra. Während seiner beruflichen Karriere bei der Credit Suisse war er in verschiedensten Positionen tätig, unter anderem als Relationship Manager für Fortune-500-Unternehmen in den USA, als Leiter des Structured-Finance-Teams in Zürich sowie als Leiter des Credit Desk Europe, Middle East, Africa und des Bereichs Trade Finance worldwide. Im Jahr 2003 übernahm er die Leitung des Geschäftsbereichs Large Swiss Corporates Schweiz.

Fragen an Albert Angehrn,
Leiter Large Swiss Corporates

Welche Auswirkungen hatte oder hat die Frankenstärke auf Ihre Kunden?
Die Frankenstärke hat auf verschiedenen Ebenen Auswirkungen bei den Kunden. Sie tangiert insbesondere die Bilanz und wirkt sich damit auf das Eigenkapital sowie das Asset- und Liability-Management aus. Bei Event-Transaktionen wie Akquisitionen im Ausland kann sich ein starker Schweizer Franken durchaus positiv auswirken, solange der Währungskauf und die Transaktionsdurchführung abgesichert sind. Auch im Wareneinkauf ist ein starker Schweizer Franken positiv, wenn diese Effekte nicht durch einen Verkauf des Endprodukts im Ausland wieder vernichtet werden. Das Thema beschäftigt somit alle auf die eine oder andere Art und muss bearbeitet werden, da vor allem schnelle Währungsbewegungen keine Reaktionszeit zulassen. Je besser wir die Absichten und Anliegen des Kunden kennen, desto gezielter können wir ihn bei geeignetem Marktfenster ansprechen und beraten.

Wie hebt sich die Credit Suisse in Ihrem Bereich von der Konkurrenz ab?
Die Kundenorientiertheit und Servicequalität empfinde ich als Konkurrenzvorteil. Wir haben neben den Standardprodukten auch einzigartige Produkte wie der Deal Contingent Hedge. Somit müssen wir nicht nur die Extrameile gehen, wir haben auch noch das Extraprodukt. Damit erarbeiten wir uns einen klaren Konkurrenzvorteil.

Fragen an Andreas Gerber,
Leiter KMU

Welchen Stellenwert hat das Thema Währungsabsicherung für Sie und Ihre Kunden?
Die Schweizer KMU sind stark exportorientiert – sei dies nach Europa, in die USA oder in andere Länder – und somit eng mit ausländischen Märkten verflochten. Daher sind in der Schweiz, wie kaum in einem zweiten Land, auch kleinere und mittlere Unternehmen beträchtlichen Währungsrisiken ausgesetzt. Ich schätze, dass weit über 50 % der KMU ihre Währungsrisiken (zumindest teilweise) absichern. Dies zeigt den zentralen Stellenwert von Währungsabsicherungen im Geschäftsalltag – sowohl für die Kunden als auch für die Credit Suisse.

Welches war im vergangenen Jahr das populärste Deviseninstrument bei Ihren Kunden, und gibt es in Bezug auf das Angebot Neuerungen in diesem Jahr?
Spot- und Forward-Trades gehören sicherlich zu den meistverbreiteten Lösungen, mit denen unsere Kunden ihre Bedürfnisse abdecken. Allerdings stellen wir vermehrt fest, dass sie sich neben diesen Basisabsicherungen auch für erweiterte Absicherungen und Outperformance-Strategien interessieren. Im aktuellen Zinsumfeld sehen wir bei Kunden mit Liquiditätsüberschüssen ein grosses Interesse an Doppelwährungsanlagen.

Fragen an Herbert Plank,
Leiter Trade Finance

Die chinesische Währung Renminbi kann nach wie vor nur eingeschränkt gehandelt werden, gewinnt aber zunehmend an Bedeutung. Wird Ihrer Meinung nach der US-Dollar weiterhin die dominierende Handelswährung bleiben und wenn ja aus welchen Gründen?
Die dominante Stellung des US-Dollars wird meines Erachtens noch lange anhalten. Es gibt immer wieder Vorstösse, vermehrt Transaktionen in anderen Währungen abzuwickeln. Aber die politische und wirtschaftliche Situation in anderen wichtigen Währungen verhindert dies oft. Ob sich Kryptowährungen durchsetzen können, ist aufgrund der mangelnden rechtlichen Situation und der sehr eingeschränkten Handelbarkeit derzeit mehr als fraglich.

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung der Rohstoffpreise ein?
Die Rohstoffpreise werden heute durch sehr viele Faktoren beeinflusst, die nur schwer vorauszusehen sind. Ein wichtiger Gradmesser für uns ist die Entwicklung der Weltwirtschaft. Die geopolitische Lage macht es derzeit noch schwieriger, die Preisentwicklung abzuschätzen. Nicht zu vergessen sind unter anderem die Transportkosten, die auch grosse Auswirkungen auf die Preise haben.



Verbreitete Euro-Skepsis

Die von uns befragten Firmenkunden erwarten tendenziell eine Abschwächung des Schweizer Wirtschaftswachstums und knapp die Hälfte geht von einem Zinsanstieg der SNB bis spätestens im vierten Quartal 2019 aus. Bezüglich der Entwicklung des Euro bleiben sie kritisch und erwarten bis Ende 2019 einen EUR/CHF-Kurs von 1.15. Die grössten politischen Risiken erwarten sie denn auch innerhalb von Europa – namentlich aus Italien.

760 Firmenkunden der Credit Suisse wurden befragt

Das dritte Jahr in Folge befragten wir unsere Firmenkunden bezüglich ihrer Einschätzung zu ausgewählten Themen, die die globale Wirtschaft, die Politik der Notenbanken und damit auch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflussen könnten. Insgesamt nahmen rund 760 Unternehmen teil, die vom Einzelunternehmen mit einigen hunderttausend Franken Jahresumsatz bis zum Grosskonzern mit über tausend Mitarbeitenden und mehr als einer Milliarde Franken Umsatz reichen. Die grosse Mehrheit ist wirtschaftlich stark mit dem Ausland verknüpft – nur ein Sechstel ist ausschliesslich in der Schweiz tätig. Rund die Hälfte der Teilnehmer stammt aus der Industrie, die restlichen stammen aus dem Dienstleistungssektor oder aus beiden Bereichen.

Knapp die Hälfte erwartet einen Zinsschritt der SNB bis 2019

Für 2019 erwarten mit 58 % die meisten Umfrageteilnehmer, dass sich das Wirtschaftswachstum in der Schweiz im Rahmen des Vorjahrs bewegen wird. Die restlichen Unternehmen gehen derweil eher von einer Wachstumsabkühlung (32 %) als von einer Wachstumsbeschleunigung (10 %) aus. Dies deckt sich weitgehend mit unserer Einschätzung und mit derjenigen anderer Marktbeobachter (vgl. nächstes Kapitel). Zudem dürfte laut etwas weniger als der Hälfte der befragten Firmenkunden die Schweizeri-

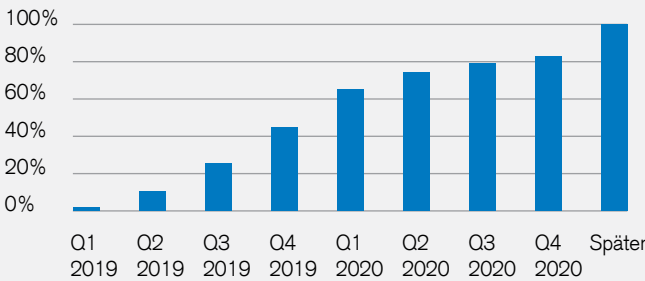
sche Nationalbank (SNB) bis spätestens Ende 2019 die Zinsschraube erstmals seit dem Herbst 2007 anziehen (vgl. Abb.). Die SNB hat im Dezember 2018 im Rahmen ihrer geldpolitischen Lagebeurteilung mitgeteilt, vorerst an ihrer expansiven Geldpolitik festzuhalten und den Leitzins unberührt zu lassen.

Unternehmen erwarten keine Erstarkung des Euro

Bereits die Umfrageresultate der Vorjahre haben zum Vorschein gebracht, dass die Unternehmen von keinem starken Aufschwung in Europa und entsprechend von keiner Wiedererstarkung des EUR ausgehen (vgl. Abb.). Für Ende 2019 erwarten sie im Durchschnitt einen EUR/CHF-Kurs von 1.15 (CS-Prognose: 1.20). Für die Wechselkurspaare USD/CHF und GBP/CHF liegen die Prognosen der Umfrageteilnehmer bei 0.99 und 1.26 (CS-Prognosen: 1.00 und 1.40). Die Wechselkursprognosen der befragten Unternehmen unterscheiden sich im Übrigen kaum bei der Betrachtung der Branche, der Aussenhandelsaktivität (Export vs. Import) oder der Unternehmensgrösse. Anders sieht dies bei denjenigen Wechselkursen aus, die für die Jahresbudgetierung in Betracht gezogen werden. Dort budgetieren Exporteure mit einem deutlich stärkeren Franken als importorientierte Unternehmen. Die meisten Umfrageteilnehmer scheinen demnach – wie bereits in den Vorjahren – eine gewisse Sicherheitsmarge einzukalkulieren.

Knapp die Hälfte erwartet einen SNB-Zinsschritt bis 2019

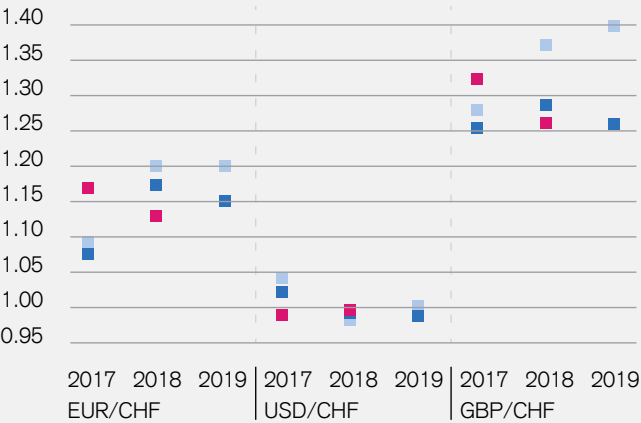
«Bis wann erwarten Sie spätestens den ersten Zinsanstieg der Schweizerischen Nationalbank?», kumulative Anteile in %



Quelle: Credit Suisse Firmenkunden-Umfrage 2018

Skepsis der Kunden bei EUR/CHF

Wechselkursprognosen und tatsächliche Wechselkurse für das jeweilige Jahresende (Durchschnitt vom Dezember)



■ Credit Suisse (Prognose)
■ Kunden (Prognose)
■ Tatsächlicher Wechselkurs

Quelle: Credit Suisse Firmenkunden-Umfragen 2016-2018

“
Verkäufe werden
grösstenteils in CHF
abgerechnet.



Beurteilung wirtschaftlicher und politischer Risiken

Als «sicherer Hafen» erhält der Schweizer Franken insbesondere in Zeiten politischer oder wirtschaftlicher Unsicherheiten enormen Aufwertungsdruck. Gemäss den befragten Unternehmen dürften sich die geldpolitischen Entscheide ausländischer Zentralbanken, wie der EZB und der US-Fed, mitunter am stärksten auf die Entwicklung des Frankens auswirken. Als bedeutendstes nicht geldpolitisches Risiko stufen sie die Haushaltsverschuldung in Italien ein. Am geringsten schätzen sie den Einfluss der aktuellen Brexit-Verhandlungen sowie einer sich abzeichnenden Wachstumsverlangsamung in China ein.

Abrechnungswährungen

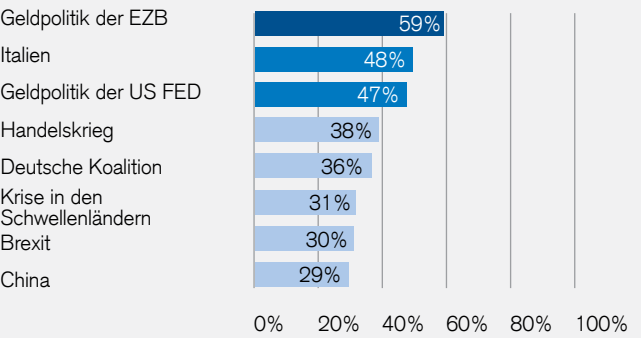
Für die befragten Unternehmen stehen Ein- und Verkauf von Waren und Dienstleistungen in Fremdwährungen an der Tagesordnung. Naturgemäss liegen die Währungsrisiken bei Importeuren in erster Linie bei Kaufverträgen, die bei 71 % in Fremdwährungen abgewickelt werden. Verkäufe werden grösstenteils in CHF abgerechnet. Bei den Exporteuren werden neben den Verkäufen (72 %) auch mehrheitlich Einkäufe (57 %) in ausländischen Währungen – vorwiegend in EUR und USD – abgerechnet. Dies dürfte den Umstand widerspiegeln, dass deren Inputgüter in erster Linie aus dem Ausland stammen. Damit ist der Anteil der «natürlichen Absicherung von Währungsrisiken» bei Exporteuren deutlich höher.

Absicherung von Währungsrisiken

Von den Unternehmen mit einem EUR-Anteil von mindestens 20 % (Einkauf- oder Verkaufswährung) sichern sich 27 % mit Finanzinstrumenten gegen Währungsrisiken ab, während knapp ein Drittel komplett darauf verzichtet. Bei Unternehmen mit USD-Exposure liegt der Hedging-Anteil deutlich höher. Dies ist in vielen Fällen darauf zurückzuführen, dass diese Unternehmen nicht in derselben Währung Waren oder Dienstleistungen einkaufen, wie sie sie verkaufen, und somit nicht von einer «natürlichen Währungsabsicherung» profitieren (siehe oben).

Geldpolitik und EU-Risiken mit Einfluss auf Franken

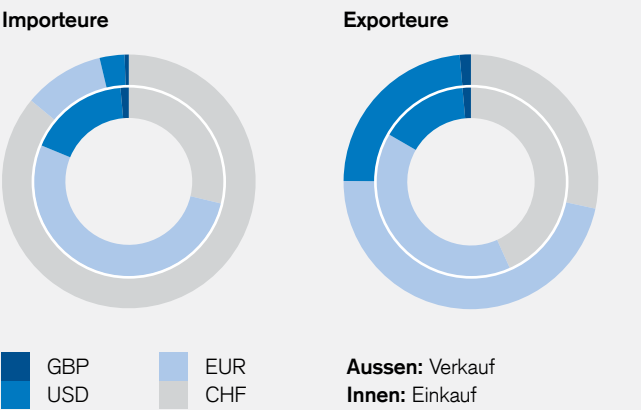
«Mit welcher Wahrscheinlichkeit werden folgende Aspekte den Schweizer Franken beeinflussen?», Durchschnittswerte



Quelle: Credit Suisse Firmenkunden-Umfrage 2018

Exporteure sind öfters «natürlich abgesichert»

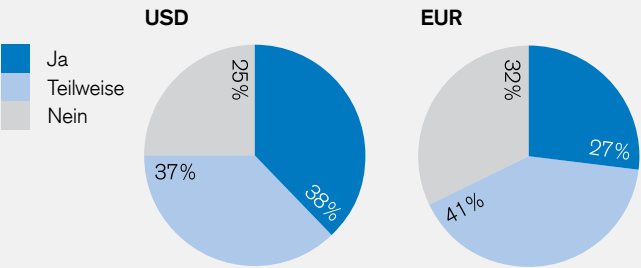
Anteil von ausgewählten Währungen am Einkaufs- bzw. Verkaufsvolumen



Quelle: Credit Suisse Firmenkunden-Umfrage 2018

USD-Transaktionen werden häufiger abgesichert

«Sichern Sie Ihre Währungsrisiken ab?», Antworten von Unternehmen mit mind. 20 % Exposure in der jeweiligen Fremdwährung



Quelle: Credit Suisse Firmenkunden-Umfrage 2018

Stresstests für die Weltwirtschaft

Unsere Credit Suisse House-View-Prognose für die Weltwirtschaft fällt trotz gewisser Risiken moderat optimistisch aus. Die folgenden politischen Einschätzungen liegen unserer Prognose konkret zugrunde.

Ruhigere politische Lage in Europa

Wir gehen davon aus, dass sich die politischen Turbulenzen in Europa etwas legen werden. Der Austritt Grossbritanni-ens aus der Europäischen Union (EU), der für den 29. März 2019 angedacht ist, sollte bei angemessener Abwicklung für beide Seiten keine gravierenden Folgen haben. In Deutschland wird die anhaltende politische Neuausrichtung kaum zu einer Instabilität führen, denn extreme Parteien haben nur begrenzten Einfluss. Italien und die EU werden sich unterdessen unserer Einschätzung nach in der Frage des Haushaltsdefizits des Landes letztlich auf einen Kompromiss einigen und gleichzeitig den Verbleib Italiens in der Währungsunion bekräftigen.

Chinas Flexibilität mindert Folgen des Handelsdisputes

Die Handelspolitik der USA setzt China stark unter Druck. Nachdem die USA kürzlich die Handelsvereinbarungen mit Mexiko, Kanada und Südkorea neu verhandelt haben und da die Handelsspannungen mit Europa nachlassen, könnte sich die Haltung der USA in Bezug auf den Handel mit China weiter verhärten. Chinas Geduld würde somit weiter auf die Probe gestellt. Gehen die politisch Verantwortlichen wie bereits 2018 vorsichtig vor, halten sich die Instabilitäts- risiken unseres Erachtens in Grenzen, und die Expansion kann sich fortsetzen. Eine aggressive Währungs- oder Aussenpolitik und eine deutliche Expansion der Kreditver- gabe würden sich jedoch destabilisierend auswirken.

US-Verschuldung steigt

Das fiskalische Ungleichgewicht ist in den USA höher als in früheren Phasen der Expansion. Kurz vor der Rezession von 2001 erreichte der US-Bundeshaushalt einen Über- schuss von über 2,5 % des BIP, während das Defizit Mitte 2007 bei knapp über 1 % des BIP lag.

Trotz einer fast zehn Jahre währenden Expansion beträgt das Minus derzeit rund 4 % des BIP; und das Defizit und somit auch die Verschuldung steigen weiter. Ein erheblicher Zinsanstieg hätte somit spürbare Auswirkungen auf die Zinskosten. Dennoch ist ein kompletter Zahlungsausfall der US-Regierung äusserst unwahrscheinlich. Denn im Notfall fungiert die US-Notenbank Fed als Kreditgeber der letzten Instanz («Lender of Last Resort»). Zu bedenken ist aber, dass eine entgegenkommendere Geldpolitik der Fed wieder- um die Inflationsrisiken erhöhen könnte.

Mehr starke als schwache Schwellenländer

Wir halten die Anfälligkeit der Schwellenländer gegenüber einem Zins- oder US-Dollar-Anstieg für recht begrenzt. Allerdings weisen bestimmte Länder, darunter insbesondere Argentinien, die Türkei und Südafrika, eine wesentliche Abhängigkeit von ausländischen Ersparnissen auf. Den- noch fallen die externen Ungleichgewichte in wichtigen Ländern wie Brasilien, Mexiko oder Indonesien weniger gravierend aus. Verglichen mit den 1990er-Jahren, hat sich die Lage drastisch verbessert. Länder, die damals wesentli- che Krisen erlebten, vor allem Thailand und Malaysia, haben ihre Leistungsbilanzen signifikant verbessert. Doch in den meisten Ländern hat sich die Haushaltsdisziplin in gewissem Masse verschlechtert.

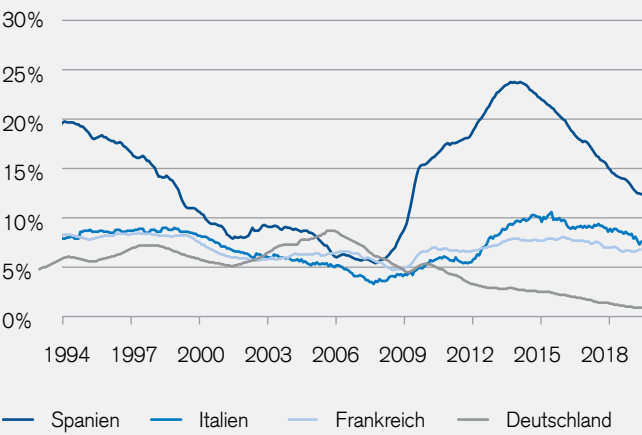
Europa

Die Lage am europäischen Arbeitsmarkt hat sich jüngst weiter verbessert, was den Privatkonsum auch im nächsten Jahr stützen sollte. Der voraussichtlich solide Konsum dürfte denn auch dazu beitragen, dass sich die Wachs- tumsverlangsamung in der Eurozone trotz voraussichtlich geringerer Aussenhandelsaktivität im Jahr 2019 in Grenzen halten dürfte. Da eine erste Zinserhöhung der Europäi- schen Zentralbank (EZB) frühestens für das zweite Halbjahr 2019 zu erwarten ist, wird der EUR höchstens moderat aufwerten, was den Exporteuren ebenfalls zugutekommen sollte.

USA

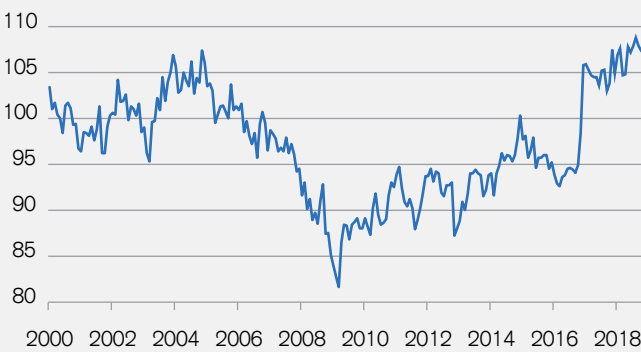
Die anhaltenden Handelsquerelen zwischen den beiden grössten Volkswirtschaften scheinen die Stimmung der US-Unternehmen nicht einzutrüben: Der bei kleinen und mittleren US-Unternehmen (KMU) erhobene Geschäfts- lageindikator liegt momentan so hoch wie zuletzt im Jahr 2005. Während die Unternehmensinvestitionen in den USA aufgrund der positiven Stimmung voraussichtlich auch 2019 kräftig wachsen werden, dürften die Bauinvestitionen schwächer ausfallen, weil die Bau- und Finanzierungskos- ten infolge steigender Lohnkosten und sukzessiver Zinser- höhungen durch die US-Notenbank zunehmen.

Kontinuierliche Verbesserung der Arbeitsmarktlage
Arbeitslosigkeit in %, saisonbereinigt



Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Union (Eurostat), Credit Suisse

Anhaltender Optimismus bei US-KMU
Geschäftslageindikator von KMU in den USA



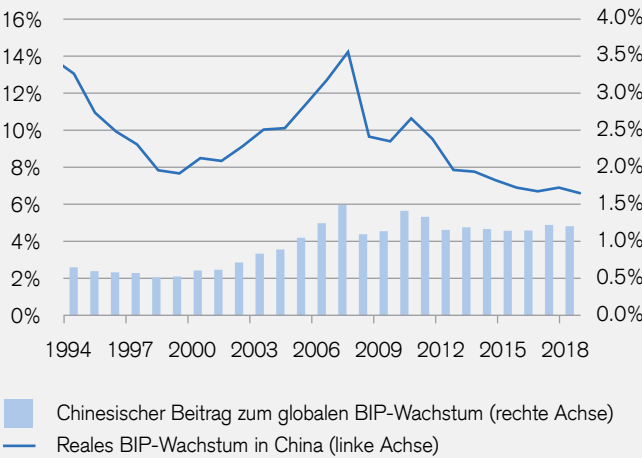
Quelle: Datastream, Credit Suisse

China

In China wird es voraussichtlich auch 2019 zu einer leichten Wachstumsverlangsamung kommen. Die hohe immobilienbezogene Verschuldung und der damit einhergehende Schuldendienst dürften die Konsumausgaben belasten, während das Wachstum der Investitionsausgaben voraussichtlich verhalten bleibt. Negative Effekte der US-Zölle dürfte die Zentralbank jedoch mittels Kreditstimuli und «künstlicher» Währungsabwertungen kompensieren. Der Beitrag Chinas zum globalen Wachstum sollte auch in nächster Zukunft beträchtlich bleiben.

Chinas Wachstumsbeiträge nach wie vor gross

Reales BIP-Wachstum in China in % und chinesischer Beitrag zum globalen BIP-Wachstum in Prozentpunkten, kaufkraftbereinigt



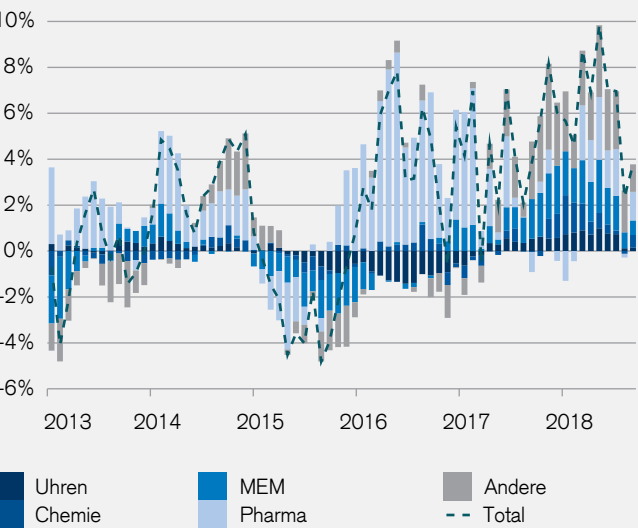
Quelle: Weltbank, Credit Suisse; 2018: Schätzung Credit Suisse

Schweiz

Die Schweizer Wirtschaft wird 2019 um 1,7 % und damit schwächer als 2018 wachsen. Haupttreiber ist der private Konsum. Die verbesserte Arbeitsmarktlage im Allgemeinen und die sinkende Arbeitslosenquote im Besonderen dürften sich positiv auf die Konsumentenstimmung auswirken. Demgegenüber dürfte sich das Exportwachstum weiter abschwächen, und angesichts der geringeren Exportdynamik wird sich wohl auch das Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen verlangsamen. Bei den Bauinvestitionen erwarten wir im kommenden Jahr ebenfalls ein tieferes Wachstum, weil das Überangebot am Mietwohnungsmarkt steigt und die Auftragsbücher allmählich dünner werden.

Zyklische Sektoren mit tieferem Exportbeitrag

Nominales Exportwachstum (in %) und Beitrag nach Branchen (in Prozentpunkten) in der Schweiz (gleitender 3-Monats-Durchschnitt, ggü. Vorjahr)

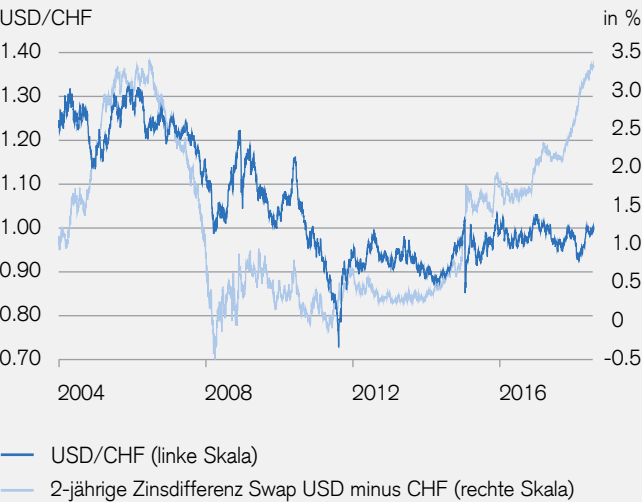


Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse

USD/CHF-Wechselkurs

Trotz diverser politischer Unruheherde hat der CHF jüngst gegenüber dem USD kaum zugelegt. Sofern die Risiken in den kommenden Monaten verhalten bleiben, wovon wir ausgehen, sollte diese relative Stabilität anhalten. Da die US-Wirtschaft immer noch stark wächst und die USA weiterhin einen markanten Zinsvorteil geniessen, erscheinen uns stärkere Kursgewinne des CHF gegenüber dem USD unwahrscheinlich. So erwarten wir den USD/CHF-Wechselkurs auf drei Monate in einer Spanne beiderseits der Marke von 0.99. Auf zwölf Monate dürfte das Währungspaar die Parität erreichen.

USD/CHF folgt derzeit nicht der Zinsdifferenz

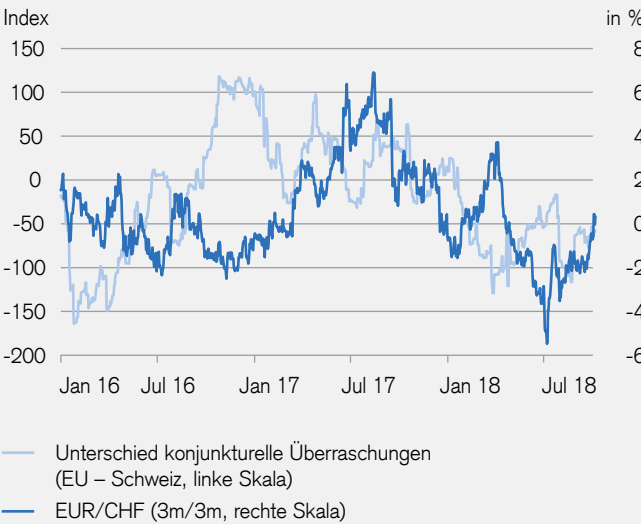


Quelle: Datastream, Credit Suisse

EUR/CHF-Wechselkurs

Nach der Aufwertung des CHF im Sommer machte die Schweizerische Nationalbank (SNB) in ihrer Kommunikation klar, dass die Aufwertung möglicherweise zu weit gegangen war. Mit Blick auf die anhaltenden politischen Risiken in der Eurozone könnte der CHF zumindest phasenweise unter Aufwertungsdruck geraten. Umgekehrt würden bessere Wirtschaftsdaten dem EUR Auftrieb geben. Aus unserer Sicht scheinen somit die Risiken für EUR/CHF auf den aktuellen Niveaus ausgewogen. Unser Ausblick für EUR/CHF über die nächsten drei Monate ist bei 1.14, auf zwölf Monate erscheint ein Wert von 1.20 realistisch zu sein.

Bessere Wirtschaftsdaten dürften EUR/CHF unterstützen



Quelle: Datastream, Credit Suisse



Wir wollen mit Währungen nicht spekulieren, sondern optimieren.

Auch für KMU, die nur einen kleinen Teil ihres Umsatzes in Fremdwährungen erwirtschaften, ist das Währungsmanagement wichtig. Beispielsweise, wenn der Fremdwährungsüberschuss verkauft wird.

Ronda beliefert den Weltmarkt mit Uhrwerken. Die Produktion und der Verkauf erfolgen zu einem grossen Teil in der Schweiz – in Schweizer Franken. Doch zwei der fünf Tochtergesellschaften befinden sich in Asien.

Sichern Sie Ihre Währungsrisiken ab?

Dominik Schneider: Wir sichern nicht im klassischen Sinn ab. Dafür haben wir wenig Bedarf. Nur rund 30 Prozent der Einnahmen generieren wir in Fremdwährungen. Bei den Ausgaben sind es 20 Prozent. Den Überschuss wollen wir möglichst optimal verkaufen. Unsere Liquidität möchten wir in Schweizer Franken halten.

Welche Absicherungsprodukte verwenden Sie?

Dominik Schneider: Transaktionen von US-Dollar in Schweizer Franken optimieren wir mittels des Ratio Knock-Out Forwards (RKOF). Zudem halten wir aktuell einen Teil unserer Liquidität in Doppelwährungsanlagen. Dies weil wir in Schweizer Franken aufgrund der Negativzinsen zahlen müssten, um Geld zu parken.

Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?

Dominik Schneider: Die Instrumente passen zu uns. Es sind Lösungen, die ich verstehe. Sie sind nicht zu komplex. Wichtig ist uns zudem Kontinuität. Wir wollen mit Währungen nicht spekulieren, sondern optimieren. Das ist damit möglich. Ausserdem stimmt für uns die Balance zwischen Optimierung und Restrisiko.

Sie sprechen das Restrisiko an. Mussten Sie schon einmal Fehler aufgrund von Währungsschwankungen einräumen?

Dominik Schneider: Neben dem Frankenschock, der uns wie viele andere Unternehmen auf dem falschen Fuss erwischte hat, haben wir auch schon Verlust verbuchen müssen aufgrund des sinkenden US-Dollars. Dieses Risiko sind wir aber bereit einzugehen, zumal nur ein sehr kleiner Teil unseres Umsatzes in US-Dollar ist. Schwankungen im Eurokurs treffen uns dagegen kaum.

Wie stark ist Ronda von der Frankenstärke betroffen?

Dominik Schneider: Der Verkauf erfolgt bei Ronda primär in Schweizer Franken. Deshalb hat die Frankenstärke direkt wenig Einfluss auf unseren Umsatz. Indirekt haben wir sie aber stark gespürt. Die Uhrenbranche – und damit unsere Kundschaft – schlitterte in eine Krise. Die Nachfrage nach Schweizer Uhren brach ein. Wir mussten Kurzarbeit einführen, um die Kapazität erhalten zu können.

Wie ist Ihr Outlook für 2019?

Dominik Schneider: Wir sind optimistisch. Das Feedback unserer Kunden sowie der Bestelleingang versprechen bessere Zeiten für die Uhrenbranche. Im April 2018 konnten wir die Kurzarbeit beenden. Allerdings sind wir noch nicht auf demselben Level wie vor dem Frankenschock.

Was glauben Sie, sind die grössten Marktrisiken im Jahr 2019?

Dominik Schneider: Allen voran die politischen Risiken. Diese wirken sich auf das Konsumentenvertrauen aus. Wir von der Uhrenbranche hoffen insbesondere, dass die Reisetätigkeit sowie der Konsum der asiatischen Bürger wieder zunehmen.



Ronda fertigt das Herzstück der Uhr.

Dominik Schneider
Finanzchef Ronda AG

Die Ronda AG ist einer der weltweit grössten Hersteller von Uhrwerken. Das in dritter Generation geführte Familienunternehmen beschäftigt am Hauptsitz in Lausen im Kanton Baselland sowie in den fünf Tochtergesellschaften 1400 Mitarbeitende. Dominik Schneider (48) begann vor 32 Jahren seine kaufmännische Ausbildung bei Ronda. Seit fünf Jahren ist er Finanzchef und Mitglied der Geschäftsleitung. Privat begegnet man ihm auf der Skipiste in der Lenzerheide in Begleitung seiner Frau und seinen drei Kindern oder auf dem Fussballplatz, wo er die Junioren des FC Bubendorf trainiert.

“
Wir sichern uns gegen alle
Eventualitäten ab.

Rohstoffhändler sind schwankenden Preisen und Währungen ausgesetzt. Gegen letztere können sie sich absichern. Trotzdem können Währungsschwankungen die Marge drücken.

Die Walter Matter SA handelt international mit Kaffee und Kakao: mehrheitlich in Dollar, daneben aber auch in Euro, Pfund und in Schweizer Franken. Verkauft wird hauptsächlich in die Schweiz und die Nachbarländer.

Wie sichern Sie sich gegen Währungsschwankungen ab?

Roger Fry: Am wichtigsten sind für uns Termingeschäfte. Damit können wir definieren, zu welchem Preis wir an einem bestimmten Tag eine Fremdwährung gegen Schweizer Franken oder eine andere Währung tauschen. Das ist wichtig, weil wir Verträge bis zu zwei Jahre im Vorfeld unterzeichnen. Wir schliessen im Schnitt fünf Termingeschäfte pro Tag ab. Verzögert sich die Lieferung oder Zahlung, verschieben wir mit Swap-Geschäften das Fälligkeitsdatum. Wir sichern uns gegen alle Eventualitäten ab. Spot-Geschäfte tätigen wir, wenn wir von einer Währung zu viel oder zu wenig Liquidität haben.

Gibt es weitere Absicherungsprodukte, die Sie künftig nutzen möchten?

Roger Fry: Die genannten Produkte genügen uns. Kundenseitig besteht allerdings der Wunsch, Stop-Loss-Geschäfte einzusetzen, um von einer vorteilhaften Bewegung zu profitieren. Auch wir selber könnten damit wohl Gewinn erzielen. Dennoch werden wir auch künftig darauf verzichten.

Wieso das?

Roger Fry: A ist das nicht unser Geschäft, B sind wir keine Spekulationsfirma und C machen wir Absicherung. Stop-Loss- sowie Call- und Put-Geschäfte müssen aufmerksam verfolgt werden. Wir bräuchten zusätzliches Personal. Man muss gut abwägen bezüglich der benötigten Zeit und des Risikos, das man eingeht. Wir von der Walter Matter SA wollen mit der Absicherung einzig den damit einhergehenden Aufwand reinholen, darüber hinaus aber keinen Gewinn machen.

Mussten Sie wegen Währungsschwankungen schon Abschreibungen machen?

Roger Fry: Es gibt Szenarien, auf die wir zu wenig vorbereitet waren. Beispielsweise der Brexit oder der 15. Januar 2015. Solche Ereignisse haben Einfluss auf unsere Buchhaltung sowie umgekehrt auf unsere Aktiven. Unter dem Strich gleichen sich die Effekte aber aus.

Welchen Einfluss hatte der von Ihnen erwähnte Frankenschock auf Ihr Geschäft?

Roger Fry: Weil wir die Buchhaltung in Schweizer Franken führen, mindert ein starker Franken unsere Marge. Schliesslich können wir nicht einfach die Ware teurer verkaufen, nur weil wir umgerechnet in Schweizer Franken weniger Marge einnehmen. Wir haben mit einem stärkeren Dollar definitiv besser gelebt.

Wie ist Ihr Ausblick für 2019?

Roger Fry: Kilomässig erwarten wir, erneut etwas mehr zu handeln. Denn dank neuer, junger Verkäufer können wir zusätzliche Märkte erschliessen.

Welche Marktrisiken könnten Ihnen einen Strich durch die Rechnung machen?

Roger Fry: Unser grösstes Risiko ist das Klima. 2014 beispielsweise führte Trockenheit in Brasilien zu wilden Spekulationen über einen möglichen Ernteeinbruch beim Kaffee. Auch lokale politische Krisen sind für uns ein Problem. Sie können Handel und Transport stark einschränken.

“
Wir sind in allen
Ländern, die
Kaffee oder Ka-
kao produzie-
ren, präsent.



Roger Fry
Finanzchef Walter Matter SA

Rund 60'000 Tonnen Kaffee und nochmals so viel Kakao kauft und verkauft die Walter Matter SA jährlich. 32 Angestellte arbeiten am Hauptsitz in Genf. Roger Fry (61) ist seit 38 Jahren für das Familienunternehmen tätig, das heute von der dritten Generation geleitet wird. In seiner Freizeit bereist der Zürcher mit seiner Frau und den beiden Töchtern gerne Kaffeationen wie Brasilien und Vietnam oder reist der Schweizer Fussballnationalmannschaft hinterher. Mindestens so oft ist er auf Mallorca anzutreffen, wo er ein Apartment besitzt.

“

Ungeachtet der Marktlage verfolgen wir unsere Absicherungsstrategie.

Bei einem Grosskonzern ist es wichtig, dass die Absicherungsstrategie von allen getragen wird. Nur so können die gewünschten Ziele erreicht werden.

Rieter entwickelt und fertigt Maschinen, Systeme und Technologiekomponenten für die Verarbeitung von Natur- und Synthetikfasern zu Garnen. Produziert wird an 17 Standorten in zehn Ländern für den weltweiten Markt. Die Einheiten sind bezüglich der Material- und Währungsflüsse eng miteinander verflochten. Die wichtigsten Währungen sind für Rieter Schweizer Franken, Euro, tschechische Krone, US-Dollar, Renminbi und die indische Rupie.

Aus welchen Gründen sichert Rieter Währungsrisiken ab?

Thomas Stäubli: Wir verfolgen bei der Währungsabsicherung zwei Ziele. Wir wollen erstens unsere Marge und unsere Cashflows schützen. Zweitens möchten wir die Ergebnisvolatilität reduzieren. Wir machen ausschliesslich Absicherungsgeschäfte und verfolgen keine opportunistischen Ziele.

Welche Produkte verwenden Sie?

Thomas Stäubli: Wir verwenden Spot-, Termin- und Swapgeschäfte sowie Non-Deliverable Forwards (NDFs) bei nicht frei handelbaren Währungen. Selten sichern wir mit Optionen ab. Wir verwenden ausschliesslich Standardprodukte und keine exotischen Produkte.

Was spricht gegen exotische Produkte?

Thomas Stäubli: Für Standardprodukte gibt es selbst in einem sehr volatilen Marktumfeld in der Regel noch einen genügend grossen Markt, um diese zu einem fairen Preis kaufen oder verkaufen zu können. Zudem sind diese transparenter und können in Risikomodellen einfacher modelliert werden.

Welche Lehren ziehen Sie aus Ihrer bisherigen Erfahrung der Währungsabsicherung?

Thomas Stäubli: Eine gute Währungsabsicherungsstrategie basiert immer auf einer vorgängig durchgeführten fundierten Unternehmensanalyse und muss auf das jeweilige Business-Modell zugeschnitten werden. Ferner empfiehlt es sich, sämtliche involvierten Parteien auf allen Stufen anzusprechen. Um die gewünschten Ziele zu erreichen, muss die Währungsabsicherungsstrategie von allen getragen und gelebt werden.

Die Währungen sind volatiler geworden. Welchen Einfluss hat dies auf Ihre Absicherungsstrategie?

Thomas Stäubli: Wir halten grundsätzlich an unserer Strategie fest, unabhängig von unseren Erwartungen an die zukünftigen Währungsentwicklungen. Die hohe Volatilität hat aber dazu geführt, dass wir unsere Strategie verfeinert haben. So haben wir beispielsweise die Absicherungsquote im Projektgeschäft deutlich erhöht.

Wo stossen Sie bei der Währungsabsicherung an Grenzen?

Thomas Stäubli: Grenzen gibt es vor allem bei regulatorischen Vorschriften der jeweiligen Länder. Beispielsweise ist es indischen und chinesischen Tochtergesellschaften nicht gestattet, konzerninterne Devisengeschäfte abzuwickeln.

“

Rieter ist der einzige Anbieter weltweit, der Prozesse für die Spinnereivorbereitung und sämtliche vier am Markt etablierten Endspinnverfahren abdeckt.



Thomas Stäubli

Head Group Treasury, Rieter Management AG

Rieter beschäftigt weltweit rund 5250 Mitarbeitende. 2017 erzielte der Textilmaschinenkonzern einen Umsatz von 965,6 Millionen Franken. Thomas Stäubli (44) ist seit 2011 Head Group Treasury der Rieter Management AG. Zuvor war er lange bei Bucher Industries AG in derselben Position tätig. Der leidenschaftliche Hobbykoch bereist gerne Orte, die vom Massentourismus noch nicht entdeckt wurden. Das Buch «Philosophie» von Jonas Pfister inspiriert ihn zurzeit, sich mit den grossen Fragen des Lebens zu beschäftigen.

Die innovative Anlage

Wie die Liquidität aktiv bewirtschaftet werden kann

Tiefe Zinsen und überschüssige Liquidität: Mit dieser Ausgangslage sehen sich in der heutigen Zeit viele Unternehmen konfrontiert. Viele Unternehmen verfügen über liquide Mittel, die zum Teil negativ oder nicht verzinst werden. Gleichzeitig haben viele Unternehmen ein Währungsbedürfnis.

Bei dieser Ausgangslage sind strukturierte Geldmarktanlagen eine interessante Lösung. Die Doppelwährungsanlage kombiniert eine herkömmliche Geldmarktanlage mit einer Devisenoption und ermöglicht eine Steigerung der Rendite. Indem eine mögliche Konvertierung des Anlagebetrags in eine Alternativwährung in Kauf genommen wird, können gegenüber traditionellen Geldmarktanlagen deutlich höhere Renditen erzielt werden.

An einem Beispiel verdeutlicht:

Kurzbeschreibung aus Sicht eines USD/CHF Verkäufers

Kassakurs	CHF 0.9990 per USD 1
Basiswert	USD/CHF Wechselkurs
Laufzeit	1 Monat
Ausübungspreis	1.0100 CHF pro 1 USD
Fixer Coupon	4.00 % p.a.
Anlagebetrag	USD 250'000

Nur zur Veranschaulichung

Die Kunst des Absicherns

Vollständige Planungssicherheit erlangen und trotzdem Chancen offen lassen

Die meisten Unternehmen sichern sich mit dem herkömmlichen Termingeschäft ab. Das Termingeschäft eignet sich hervorragend, um Kursrisiken auf zukünftigen Zahlungsströmen abzusichern. Jedoch hat das Termingeschäft den Nachteil, dass von einer positiven zukünftigen Kursentwicklung nicht profitiert werden kann.

Eine innovative Form des Absicherns ist die Kombination von verschiedenen Absicherungsinstrumenten. Dank einer Kombination verschiedener Absicherungslösungen sind Sie für verschiedene Marktentwicklungen gut gerüstet.

So gibt es zum Beispiel die Möglichkeit zusätzlich zum normalen Termingeschäft ein partizipierendes Termingeschäft abzuschliessen. Das Ziel des partizipierenden Termingeschäfts ist eine 100 % Planungssicherheit zu erlangen und sich gleichzeitig eine 50 % Partizipation an einer positiven Marktbewegung zu sichern.

An einem Beispiel verdeutlicht:

Kurzbeschreibung aus Sicht eines EUR/CHF Käufers

Kassakurs	1.1310 CHF pro 1 EUR
Terminkurs	1.1283 CHF pro 1 EUR
Absicherungskurs	1.1500 CHF pro 1 EUR
Absicherungszeit	12 Monate
Fälligkeiten	Monatlich
Nominalbetrag pro Fälligkeit	EUR 100'000
Partizipations-Ratio	50 %

Nur zur Veranschaulichung

Das partizipierende Termingeschäft eignet sich für Unternehmen, die Ihre CHF Position gegen einen höheren EUR/CHF Wechselkurs absichern wollen und gleichzeitig von einem Kursrückgang teilweise profitieren möchten. Das partizipierende Termingeschäft gewährt Ihnen auf jeden Fall eine Absicherung bei 1.1500 CHF pro 1 EUR. Handelt EUR/ CHF an einem Verfall bei oder unter dem Absicherungskurs, sind Sie verpflichtet lediglich einen Teil des Nominalbetrages zum Absicherungskurs zu kaufen. Die Differenz könnten Sie zum dann aktuellen Kassakurs kaufen, welcher besser ist als der Absicherungskurs (nicht im Rahmen dieser Struktur).

Funktionsweise

An jedem Verfall kann eines der folgenden Szenarien eintreten:

Szenario 1

EUR/CHF handelt über dem Absicherungskurs. Sie kaufen am entsprechenden Settlement-Datum EUR 100'000 gegen CHF zum Absicherungskurs.

Szenario 2

EUR/CHF handelt bei oder unter dem Absicherungskurs. Sie sind verpflichtet am entsprechenden Settlement-Datum lediglich EUR 50'000 gegen CHF (Nominalbetrag multipliziert mit dem partizipierenden Ratio 50 %) zum Strike zu kaufen.

Unsichtbare Topleistungen sichtbar machen

Im vollen Einsatz für Schweizer KMU.

Der Swiss Venture Club (SVC) engagiert sich seit über 18 Jahren leidenschaftlich für kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz – und dies regional verankert und zugleich national präsent.

Der KMU-Verein bietet heute seinen über 3000 Mitgliedern aus allen Branchen und Regionen eines der grössten und wichtigsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer der Schweiz, ist unabhängig und nicht profitorientiert. Er bringt innovative Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien und Kultur zusammen und ermöglicht ihnen das Knüpfen erstklassiger Kontakte und persönlichen Erfahrungsaustausch. Der SVC fördert auf diese Weise das Unternehmertum und trägt so seinen Teil zu einer erfolgreichen Schweiz bei.

PRIX SVC – Unsichtbare Leistungsträger sichtbar machen.

Was 2003 als vages Projekt mit dem «Unternehmerpreis Espace Mittelland» begann, entwickelte sich über all die Jahre zu einem veritablen Schaufenster des «Who is who» aus der hiesigen KMU-Szene: Als Träger und Initiant zeichnet der SVC mit dem heutigen Prix SVC innovative Firmen aus, die durch herausragende Leistungen einen wesentlichen und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg verzeichnen. Der Prix SVC hat sich als eine der wichtigsten Wirtschaftsauszeichnungen des Landes etabliert und wird alle zwei Jahre jeweils in sieben Wirtschafts- und drei Sprachregionen verliehen: Espace Mittelland, Nordschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana, Wirtschaftsraum Zürich sowie Zentralschweiz. Tatsache war und ist: In den Schlagzeilen der nationalen Medien liegt der Fokus auf

Grossunternehmen mit klingenden Namen. Genau hier setzt der SVC an. Er bietet regional verankerten und erfolgreichen KMU eine einzigartige Bühne und Plattform, die regional ausstrahlt und zugleich national nachhallt. Gerade die kleinen und mittleren Unternehmen prägen die Struktur unserer Wirtschaft. Nicht wenige der lokal stark verankerten Finalisten sind in Marktnischen zu Hause und

haben sich gleichzeitig im Weltmarkt eindrucksvolle Wettbewerbspositionen erarbeitet. Andere Unternehmen erbringen regionale Dienstleistungen oder Arbeiten und leisten so einen grossen Beitrag für unseren Wirtschaftsstandort. Der Prix SVC zeigt, wie wichtig KMU für die Schweizer Wirtschaft sind, und soll Unternehmen motivieren, über sich hinauszuwachsen.



Prix SVC Suisse romande 2018

Nicht stehen bleiben – Der SVC setzt auch im Jahr 2019 wichtige neue Schwerpunkte.

Für die Zukunft will der SVC noch mehr und gezielt junge Unternehmerinnen und Unternehmer ansprechen. Zudem wird die bereits angestossene Digitalisierung des Vereins weiter vorangetrieben: Ein neuer Webauftritt ab Juni 2019 und die aktive Präsenz in sozialen Medien bieten neue Möglichkeiten der Vernetzung.

Neue Veranstaltungsformate

Ebenfalls werden auf gesellschaftspolitischer Ebene seit 2015 neue Veranstaltungsformate umgesetzt, um den KMU Gehör zu verschaffen. Der SVC setzt deshalb vermehrt auf Veranstaltungen mit Partnern, denn mit vereinten Kräften können wir mehr verwirklichen.

Unter anderem wurden das neue Projekt «5vor12 – ein Preis für schlaue De-Regulierung» und der Ideenwettbewerb «Wunsch-Schloss» in Zusammenarbeit mit dem StrategieDialog21 kreiert.

So begeisterte Andri Silberschmidt am oben genannten Deregulierungsanlass pünktlich um 23.55 Uhr mit seiner Idee «Pop-up-Lizenz für Zwischennutzungen» das Publikum im Berner Rathaus. Er will mit Pop-up-Lizenzen Zwischen-

nutzungen bei Vorhaben mit beschränkter Laufzeit ermöglichen – und dies unabhängig von der Bauzone.

Mit diesem neuartigen und positiven Anlass wird Kreativität auf dem Gebiet der Deregulierung belohnt. Zudem soll es Inspiration und Ansporn sein, im eigenen Wirkungskreis Regulierungen kritisch zu hinterfragen und neue Ideen anzuregen. Dank dem Erfolg der ersten Veranstaltung wird das Format am 24. Oktober 2019 wiederum im Berner Rathaus ausgetragen.

Weitere Informationen sind zu finden unter: www.5-vor-12.ch

Gemeinsam für das Schweizer Unternehmertum – dank starken Partnern.

Die Credit Suisse ist seit über 12 Jahren Unterstützerin und strategische Partnerin des Swiss Venture Club. Diese Zusammenarbeit basiert auf dem gemeinsamen Ziel, das Unternehmertum nachhaltig zu fördern sowie als Bank bzw. KMU-Verein für Unternehmerinnen und Unternehmer da zu sein.



Ihre lokalen FX-Partner

Jedes im Auslandgeschäft tätige Unternehmen sieht sich täglich mit Währungs- und Zinsrisiken konfrontiert. Das heisst: Devisenkurse und Zinsen können quasi «über Nacht» steigen oder sinken.

Je nach Ausgangslage kann das einen positiven oder negativen Einfluss auf das jeweilige Fremdwährungsgeschäft haben. Und da sich die gesamte Schweizer Wirtschaft immer stärker international orientiert, betrifft dies auch immer mehr kleine und mittlere Unternehmen. Daher ist eine genaue Planung für Unternehmen substanziell und erfordert eine Absicherung.

Gerne erarbeiten wir zusammen mit Ihnen Absicherungs- oder Anlagevorschläge zur Renditeoptimierung, zugeschnitten auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens.

Sie erreichen uns durchgehend von 7.00 Uhr bis 18.00 Uhr (CET). Bitte kontaktieren Sie Ihren Kundenverantwortlichen für die erste Kontaktaufnahme.

Basel: Tel. + 41 61 279 65 00

St.Gallen: Tel. + 41 71 226 61 80

Zürich: Tel. + 41 44 656 68 00

Genf: Tel. + 41 22 394 81 55

Lugano: Tel. + 41 91 802 64 00

Unsere Dienstleistungen für Unternehmen

Wir unterstützen und beraten Sie in allen Devisen, Edelmetall- und Geldmarktfragen

- Spot-, Forward- und Swapgeschäfte
- Limit Orders und Call Levels
- Optionen, exotische Optionen und strukturierte Produkte
- Geldmarktprodukte wie Call- und Festgelder, DCDs, FINERs
- Onboarding und Training auf unserem Devisen-E-Tool

Wir stellen Ihnen Marktinformationen zur Verfügung

- «FX Update» mit wichtigen Markt- und Währungsinformationen
- Einladungen zu Telefonkonferenzen mit Fokus auf den Devisenmarkt
- Auf Wunsch wöchentliche oder tägliche Newsletter
- Aktuelle Kurse und Zinssätze, Tages- und Monatsmittelkurse

CREDIT SUISSE (Schweiz) AG

Postfach 100
CH-8070 Zürich
credit-suisse.com

Disclaimer

Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend CS) mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden.

Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Bei Fremdwährungen kann zusätzlich das Risiko bestehen, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Anlagen in Rohstoffe sowie entsprechende Derivate und Indizes können besonderen Risiken und hoher Volatilität unterliegen. Die Wertentwicklung solcher Anlagen hängt von unvorhersehbaren Faktoren wie Naturkatastrophen, Klimaeinflüssen, Förderkapazitäten, politischen Unruhen, jahreszeitlich bedingten Fluktuationen sowie starken Roll-over-Einflüssen, insbesondere bei Futures und Indizes, ab. Traded Options und Financial Futures sind komplexe Derivate und können mit hohen Risiken verbunden sein. Sie werden an einem regulierten Markt gehandelt, an dem die Bedingungen dieser derivativen Produkte (z. B. Basiswert, Verfall, Menge, Ausübungspreis) durch die Börse standardisiert werden. Des Weiteren werden sie über Clearingstellen abgewickelt. Der Wert dieser derivativen Produkte ist abhängig von der Entwicklung des Basiswerts. Traded Options und Financial Futures sind nur für Anleger geeignet, die alle damit zusammenhängenden Risiken verstehen und in der Lage sind, sie zu tragen. Over-the-counter (OTC) Transaktionen sind komplexe derivative Produkte, die weder standardisiert noch verbrieft sind. Sie werden ausserbörslich abgeschlossen und gehandelt. OTC-Transaktionen werden über keine Clearingstelle abgewickelt und für sie gibt es keinen Sekundärmarkt. OTC-Transaktionen können erhebliche Risiken aufweisen. Sie sind nur für Anleger geeignet, die alle damit zusammenhängenden Risiken verstehen und in der Lage sind, sie zu tragen. Der Wert der Produkte ist abhängig von der Entwicklung des Basiswerts und von der Bonität der Gegenparteien, die sich während der Laufzeit des Instruments ändern kann. Ein Unternehmen der CS kann an anderen Transaktionen mit einem Basiswert der obigen Produkte beteiligt sein, die hier nicht aufgeführt sind. Die verbindlichen Transaktionsbedingungen werden in den betreffenden OTC-Verträgen und -Bestätigungen festgelegt. Auf Anfrage stellt Ihnen Ihr Kundenberater gerne weitere Informationen über diese Produkte zur Verfügung (z. B. die vollständigen Konditionen).



Beste Bank
in der Schweiz

CREDIT SUISSE 



«Wir wollen Standards setzen. Hier in Einsiedeln und weltweit.»

Heinz Leuthold, CEO und Verwaltungsratspräsident der Leuthold Mechanik AG,
Preisträger Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich

Unternehmer brauchen Visionen, Innovationsgeist und Durchhaltewillen.
Sowie einen verlässlichen Finanzpartner.
credit-suisse.com/unternehmer