



unternehmer

Chancen und Herausforderungen
im Niedrigzinsumfeld

170 Jahre alt und topfit

Ein Gespräch über den innovativen Umgang
mit Krisen bei der Fischer Reinach AG — **Seite 4**

Ausblick auf 2015

Beschleunigtes Exportwachstum
und niedrige Zinsen in der Schweiz — **Seite 10**

Neue Perspektiven

Kundenberater Peter Zimmerli erörtert eine
optimale Nutzung des Zinsumfelds — **Seite 14**



**Nutzen Sie die «unternehmer»-Welt
für sich und Ihr Unternehmen.
credit-suisse.com/unternehmer**



«unternehmer Newsletter»

Erscheint zwei- bis viermal pro Jahr in D/F/I und liefert die aktuellsten Updates zu den für Sie als Unternehmer relevanten Themen.



«unternehmer Blog»

Unser Blog stellt Ihre Fragen in den Mittelpunkt. Aktuelle unternehmerische Themen werden kurz und prägnant für Sie aufbereitet. Wir freuen uns über Kommentare und Bewertungen!



«unternehmer Flash»

Holen Sie sich mit diesem Mobile Service aktuelle Konjunkturindikatoren und den Trendausblick direkt auf Ihr Smartphone. Erscheint 14-täglich in D/F/I.

Exklusiv für Sie

Damit Sie keine wichtigen Themen für Ihr Unternehmen verpassen, wählen Sie bequem und kostenlos aus unseren Abonnements, die wir speziell für Sie zusammengestellt haben.



Urs P. Gauch
Leiter
KMU-Geschäft
Schweiz

Editorial

Durch den starken Franken sahen sich viele Schweizer KMU mit hohem Exportanteil in den vergangenen Jahren sehr gefordert oder gar in ihrer Existenz gefährdet. Erfreulicherweise traten aber gerade bei diesen Firmen die Stärken des Schweizer Unternehmertums zu Tage: Die KMU stellten sich den Herausforderungen, und durch Anpassungsfähigkeit, Ausdauer und vor allem Innovation gelang es vielen, die Krise nicht nur zu meistern, sondern gestärkt aus ihr hervorzugehen.

Die Credit Suisse als die Bank für Unternehmer sieht es als ihre Aufgabe, gerade in anspruchsvollen Zeiten ein Partner auf Augenhöhe zu sein. Als solchen erlebte das in dieser Ausgabe vorgestellte Tessiner Pharmaunternehmen IBSA die Credit Suisse, als es durch den starken Franken gebeutelt wurde. Das Unternehmen handelte damals rasch, straffte seine Strukturen und brachte neue, innovative Produkte hervor – dies immer in Abstimmung mit der Credit Suisse, deren Vertrauen es in dieser schwierigen Zeit nie verlor. Innovation ist auch für das hier vorgestellte Familienunternehmen Fischer Reinach AG einer der Schlüssel zum Erfolg – ein anderer heisst: antizyklisch investieren, denn die aktuell niedrigen Zinsen sind dafür ideal. Dass diese Haltung bei Schweizer Unternehmen im Moment verbreitet ist, bestätigt unser Firmenkundenberater Peter Zimmerli im Interview: Aussortieren, neuordnen, die Strukturen überdenken – diese Tätigkeiten passen auch wunderbar zum neuen Jahr, für das ich Ihnen viel Erfolg wünsche. Zuerst aber: Viel Spass bei der Lektüre – und wenn Sie sich mit einem Feedback an uns wenden möchten, freut uns das sehr, denn Ihre Meinung ist uns wichtig!

Urs P. Gauch
Leiter KMU-Geschäft Schweiz

Inhalt

SPORTLICHES FAMILIENUNTERNEHMEN 4

Die Fischer Reinach AG bringt nicht nur Metalle aller Art in Form, sondern beweist auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten viel Ausdauer.

IN KÜRZE 9

Ein anregender Tätigkeitsbericht, eine informative Detailhandels-Studie und viel Wissenswertes.

WIRTSCHAFTSPROGNOSE 2015 10

Unser Experte über abflachende Konjunktur, niedrige Zinsen und den Trend zum Export.

SVC ALUMNITREFFEN 13

Neue Netzwerke eröffnen sich: die Gewinner des Prix SVC zu Gast bei der List AG in Arisdorf.

PETER ZIMMERLI IM GESPRÄCH 14

Unser Kundenberater über neue Perspektiven durch ein niedriges Zinsumfeld.

PHARMAUNTERNEHMEN IBSA 16

Dem starken Franken zum Trotz: Mit Innovation, Mut und einem aussergewöhnlichen Rohstoff mischt die Tessiner Firma an der Pharmaweltspitze mit.

PARTNER AUF EINEN BLICK 19

Unsere Partnerschaften aus Wirtschaft und Gesellschaft sind Ihr Netzwerk.

A full-page photograph of two men in business suits standing in a factory. They are looking at a large, green industrial machine with a prominent yellow wheel. The man on the left is pointing at a part of the machine, while the man on the right looks on. The background shows the industrial setting with various components and a large window.

«Wir fokussieren klar auf den Euroraum.»

Wirtschaftskrise und Niedrigzinsumfeld als ökonomisches Fitness-training für ein über 170-jähriges Familienunternehmen? Peter Fischer, Mitinhaber und Delegierter des Verwaltungsrats der Fischer Reinach Gruppe, und sein Kundenberater der Credit Suisse, Hans Burri, erörtern im Gespräch, weshalb die Firma über viel Ausdauer verfügt und heute sportlicher denn je unterwegs ist.

— Regula Brechbühl

Peter Fischer (links)
führt Hans Burri
durch die Produktion.

Regula Brechbühl (RB): Herr Fischer, Sie führen die Firma nun in der sechsten Generation. Wo steht das Unternehmen im Jahr 2014?

Peter Fischer (PF): Uns geht es gegenwärtig gut. Obwohl das Geschäft ständig wechselnden Ansprüchen an Trends und Technologien gegenübersteht, hat es sich über die vergangenen Jahrzehnte erfolgreich im Weltmarkt etablieren können. Die Unternehmensgruppe besteht heute aus Unternehmen in der Schweiz und im Ausland. Fischer Reinach AG stellt seine Produkte in der Schweiz her und exportiert sie zu 90 Prozent. Umso erfreulicher ist es, dass wir nun schon im fünften Jahr in Folge den Absatz steigern konnten und auch 2014 ansprechend über dem Vorjahr liegen. Das zeigt mir, dass wir uns sehr gut im internationalen Wettbewerb behaupten können.

RB: Als Kundenberater der Credit Suisse begleiten Sie, Herr Burri, die Firma Fischer seit einigen Jahren. Wie lautet Ihre Einschätzung?

Hans Burri (HB): Ich kann Peters Worte bestätigen. Ich sehe ein breit abgestütztes Unternehmen, das von den Kunden und den Geschäftsfeldern her diversifiziert ist. Die Firma verfügt über eine starke internationale Geschäftsverflechtung, die noch mit neuen Märkten ergänzt wurde. Dazu kommt ein hoher Automatisierungsgrad, der eine kostengünstige Produktion in der Schweiz ermöglicht. Ich beobachte auch viel Innovation und Kundennähe.

RB: Wie vermag sich die Firma Fischer von der Konkurrenz abheben?

PF: Aus unserer Sicht sind es Effizienz, Qualität und Serviceleistungen.

Wir tun nichts, was andere nicht auch könnten. Aber wir setzen die Arbeitskräfte sehr effizient ein, setzen auf hohe Einsatzbereitschaft und Eigeninitiative, produzieren auf Hochtouren, investieren laufend in unsere Mitarbeitenden sowie den Maschinenpark und sind für unsere weltweiten Kunden jederzeit ein zuverlässiger Partner. Und wir leben die hohe Disziplin auch vor, die wir von unseren Mitarbeitenden erwarten. Dazu kommen die Schweiz als Standort sowie die liberale Haltung von Politik und Wirtschaft, die auch zum Gelingen beitragen.

HB: Das Unternehmen wird seit sechs Generationen als Familienunternehmen geführt. Es zeichnet sich dadurch aus, dass über Jahrzehnte hinweg das Kapital immer wieder investiert wurde und sich niemand daran bereichert hat. Die Firma konnte deshalb auch in der schwierigen Phase der letzten Jahre entsprechend reagieren und beispielsweise antizyklisch investieren.

PF: Dieser langfristige Horizont ist sicher eine unserer Hauptstärken – wir können auch mal eine Durststrecke durchhalten.

RB: Stichwort schwierige Zeiten: Welche Phase sehen Sie als die bisher herausforderndste seit Ihrem Firmeneintritt?

PF: Für uns war der Sommer 2011, als wir stündlich den Euro-Kurs bis runter auf einen Franken zusammenbrechen sahen, sehr schwierig. Wir waren geschockt, eine Welt stürzte ein. Zum Glück hatten wir schon 2010 umfangreiche Massnahmen eingeleitet, sodass uns die Geschwindigkeit der Krise und der vollständige Stillstand der Wirtschaft nicht total kalt erwischten.

HB: Als exportabhängiges Unternehmen hat die Firma Fischer das sehr gut gemeistert. Bildlich gespro-

chen verlangte die Krise von vielen Firmen eine Art Fitnesstraining, um den Marathon noch schneller zu laufen. Als Konsequenz daraus sind heute aber viele Unternehmen gestärkt und besser aufgestellt als zuvor.

RB: Mit welchen Massnahmen haben Sie und das Management auf die schwierige Situation reagiert?

PF: Wir haben bereits ab 2010 die Strategie für die Fischer Reinach Gruppe neu definiert, gemäss der wir den Fokus auf das Vorhandene schärfen wollten. So konzentrierten wir ab dann alle Energie auf bereits gut bediente Branchen und vorhandene Technologien, stockten den Verkauf auf. Zudem sprachen wir uns nochmals klar für den Standort hier in Reinach aus und investierten viel in die Produktion und Infrastruktur. Unberechenbarkeit und Geschwindigkeit der Krise haben uns aber zu raschen Entscheiden und einschneidenden Massnahmen gezwungen. So stammen heute praktisch alle unsere Zulieferer aus dem Euroraum. Aber all die Massnahmen zusammen haben sich nach ein, zwei Jahren bezahlt gemacht.

HB: Wie man sieht, birgt diese Währungssituation auch Chancen: Will man beispielsweise Investitionen oder Akquisitionen im europäischen Raum tätigen, hat man umgekehrt mit dem Schweizer Franken eine starke Kaufwährung. Währungsbedingt haben sich die Kosten für eine Beteiligung im Euroraum um fast 30 Prozent reduziert.

RB: Wie konnte sich die Fischer Reinach AG schliesslich vom starken Schweizer Franken lösen?

PF: Wir haben klar auf den Euroraum fokussiert, indem wir Dienstleistungen und Rohmaterial dort ein-

kaufen, aber auch Investitionen in Euro getätigt haben. Konkret heisst das beispielsweise, dass wir praktisch nur noch Saläre in Schweizer Franken ausbezahlen und dass wir uns an zwei Unternehmungen in Deutschland beteiligt haben.

RB: Ihr Unternehmen hat sich also ein starkes Standbein im Euroraum aufgebaut. Wie konnte die Bank dabei begleiten?

HB: Wir haben die strategischen Vorgaben der Fischer Reinach AG unterstützt und sie bestmöglich mit unserem Wissen und Netzwerk begleitet. Beispielsweise durften wir

und unseren Partnern, neue Märkte zu erschliessen.

RB: Wie beurteilen Sie beide nun diesen Weg, den die Firma eingeschlagen hat?

PF: Fragen Sie mich in zehn Jahren (lacht)! Klar, ich bin überzeugt, dass wir für eine prosperierende Zukunft und die Standortsicherung die richtigen Schritte eingeleitet haben.

HB: Viele Unternehmen haben ihre Partnerschaften – beispielsweise die Lieferanten – hinterfragt, ihre Strategie grundsätzlich überarbeitet und so neue Wege eingeschlagen. Auch Deine Firma konnte sich mit

men in Deutschland beteiligt. Wir wollten uns im Euroraum und als Gruppe stärken. Die beiden Firmen sind auch florierende Familienunternehmen und ergänzen sich von der Technologie her mit unserer. Wir haben teilweise sogar die gleichen Kunden, die wir nun noch vielfältiger bedienen können.

HB: Oftmals herrscht die Auffassung, dass eine Abstützung auf Produktionsstandorte in Europa zwingend eine Verlagerung von Arbeitsplätzen aus der Schweiz mit sich bringt. Aber wie euer Beispiel zeigt, kann mit diesem Vorgehen auch gleichzeitig der Schweizer

«Das ganze Know-how ist hier: Wir wollen schliesslich am Schweizer Standort wachsen.»

uns um Währungsabsicherungen kümmern, Ideen für Optimierungen von Verzinsungen einbringen, internationale Garantien stellen oder einen Austausch mit dem M&A-Team der Credit Suisse organisieren.

RB: Die Bank auch als Sparringspartner also?

HB: Ja, primär stehen wir dem Kunden bei der Planung zur Seite. Wir zeigen Möglichkeiten beispielsweise bezüglich Währungsabsicherungen oder besserer Verzinsung von überschüssiger Liquidität auf. Als integrierte Bank suchen wir Kundengelder und haben die Möglichkeit, diese bankintern vernünftig auch in kapitalintensiveren Divisionen einzusetzen. So können wir den Unternehmen auch interessante Verzinsungen anbieten. Wir helfen aber auch mit unserem Netzwerk

der Akquisition im Ausland im Markt neu positionieren. Wer sich bewegt, kann also vieles bewirken.

PF: Ja, man muss aus der Komfortzone raus, das stimmt!

RB: Das Niedrigzinsumfeld bietet Ihrem Unternehmen also auch Chancen?

PF: Der Moment ist günstig, um grössere Investitionen zu tätigen. Darum herrscht sowohl weltweit als auch in der Schweiz zurzeit eine sehr rege Bautätigkeit, was bei uns erfreulicherweise die Nachfrage steigen lässt.

RB: Ihre grosse Investition war ja die Beteiligung an einer Firma in Deutschland.

PF: Ja, als Unternehmer muss man langfristig denken. Deshalb sind wir seit April 2014 an zwei Unterneh-

Standort, besonders für qualifizierte Arbeitsplätze, gestärkt werden.

PF: Richtig, wir wollen ganz klar am Standort wachsen. Die Lehrlingsausbildung, das ganze Know-how ist hier, alles findet in der Schweiz statt. Die meisten unserer Maschinen laufen 24 Stunden, sieben Tage die Woche: Wir brauchen den Weltmarkt.

RB: Wo holen Sie sich in schwierigen Zeiten Rat?

PF: Einerseits haben wir einen Verwaltungsrat mit erfahrenen Mitgliedern, die mit einer Krise gut umgehen können. Zwischen ihnen und uns Jüngeren gibt es einen sehr geschätzten Austausch. Viele Verwaltungsratsgremien sind zu familiär zusammengesetzt, es findet nur ein bedingt konstruktiv-kritischer Dialog statt. Andererseits hole ich mir auch



«Es ist ein Fakt, dass sich durch die Währungskrise viel Wertschöpfung ins Ausland verlagert hat.»
Peter Fischer (rechts) spricht mit Hans Burri über den Umgang mit herausfordernden Zeiten.

wertvolle Inputs bei Gelegenheiten wie der Unternehmerreise der Credit Suisse, wo ich unter anderem auf Inhaber von ähnlichen Firmen treffe. Dort findet ein offener Austausch statt.

HB: Der Verwaltungsrat bei der Fischer Reinach AG ist tatsächlich recht diversifiziert und hat sich Querdenkern und Branchenspezialisten geöffnet.

RB: Welche Erkenntnisse haben Sie aus der Unternehmerreise 2014 gewonnen?

PF: Dass wir alle ähnlichen Herausforderungen gegenüberstehen. Aus den Gesprächen ergab sich viel unternehmerischer Input, den ich auf die eigenen Bedürfnisse ummünzen und nun umsetzen kann. Dank der Credit Suisse habe ich auf dieser Reise innert sehr kurzer Zeit einen tiefen Einblick in die asiatische Kultur und deren Märkte erhalten. Der Respekt vor der asiatischen Wirtschaft ist berechtigt. Die jungen,

gut ausgebildeten Menschen sind hungrig und wollen etwas bewegen. Das begeisterte Bankteam vor Ort leistet einen hervorragenden Job und bringt viele interessante Gesprächspartner zusammen.

HB: Die Unternehmerreise ist für die Kunden eine gute Gelegenheit, sich offen auszutauschen. Wir als Bank wollen gemeinsam mit Partnern wie dem Swiss Venture Club (SVC) das Netzwerk für Unternehmer stärken und sie regional und überregional zusammenbringen.

PF: Das ist auch der Hauptgrund, weshalb wir gerne mit der Credit Suisse zusammenarbeiten: Es sind grosse Netzwerke vorhanden, die zusammengefügt werden. Das ist essenziell für mein Geschäft.

RB: Für Sie, Herr Fischer, ist es ja zwingend, dass eine Bank möglichst wie ein Unternehmer denkt. Sehen Sie da Ihre Erwartungen erfüllt?

PF: Leute wie Hans können sich

sehr stark in Unternehmer hineinversetzen. Für uns ist der erste Ansprechpartner entscheidend, und auf dieser Stufe sehe ich die Aufgaben sehr gut wahrgenommen. Manchmal habe ich fast das Gefühl, die Credit Suisse führe Buch über jeden Kunden (lacht). Jeder ist immer sehr gut über mich als Kunde informiert.

HB: Wir tauschen uns tatsächlich auch innerhalb der Bank bereichsübergreifend aus, damit wir den Kunden so umfassend wie möglich bedienen können.

RB: Die Geschäftsbeziehung ist aber noch nicht so alt, oder?

HB: Ja, wir arbeiten erst seit drei Jahren zusammen, durften die Firma aber bereits in verschiedenen Bereichen unterstützen – besonders, weil sie international ausgerichtet ist und wir da viele Lösungen anbieten können. Die Bewirtschaftung der Liquidität trotz einem niedrigen Zinsumfeld ist auch ein wichtiges

Thema. Und gerade was Fremdwährungen, Garantien und internationale Zahlungsabsicherungen anbelangt, sind wir sicher auch der richtige Ansprechpartner.

PF: Das kann ich bestätigen. Die Geschäftsbeziehung mit der Credit Suisse ist durch eine Begegnung mit Hans am Aussenwirtschaftsforum von Switzerland Global Enterprise entstanden und ist noch jung. Sie hat sich aber sehr erfreulich entwickelt, besonders dadurch, dass

wir in unseren Bedürfnissen abgeholt wurden. Eine Bank ist für uns ja primär ein Zulieferer, der uns ein Preisangebot für eine Dienstleistung machen muss. Deshalb wird da manchmal auch hart verhandelt und heftig diskutiert.

HB: Punktuell kann man miteinander verhandeln. Wir möchten eine Kundenbeziehung immer als Gesamtheit sehen und uns als Bank für Unternehmer nicht über den Preis definieren. So ein Vorgehen

verlangt ein langfristiges Denken, auch von der Bank.

RB: Wenn Sie zurückschauen: Welchen Entscheid betrachten Sie als einen der besten und wichtigsten, den Sie bisher gefällt haben?

PF: Das ist sicher diese Beteiligung in Deutschland. Wir haben zum ersten Mal in diesem Ausmass akquiriert. Auch deshalb stellt sie für die Unternehmensgeschichte einen Meilenstein dar.



Fischer Reinach AG, Reinach (CH)

Das in der sechsten Generation inhabergeführte Familienunternehmen Fischer Reinach AG wurde 1842 als industrielle Fertigungsstätte von Sicherheits- und Haarnadeln gegründet. Heute bringt das Unternehmen Stahl, Leicht- und Buntmetalle aller Art in Form. Als Entwicklungs- und Zulieferpartner mit eigenem Werkzeugbau beliefert das Schweizer Unternehmen weltweit Kunden in der Beschläge-, Elektro-, Automobil- und Bauzulieferindustrie mit kundenspezifischen Teilen. Im Jahre 1999 wurde der Geschäftsbereich «Bewehrungen für die Bauzulieferbranche» in die neu gegründete Tochterfirma Fischer Rista AG (CH) ausgelagert. Zudem ist die Fischer Reinach AG beteiligt an der ZETKA Stanz- und Biegetechnik AG & Co. KG (D), dem Hersteller von Sonderstanzmaschinen creative automation GmbH & Co. KG (D) und der Mitex Miederband GmbH (A), die als Europas grösster Hersteller von Dessousverschlüssen ebenfalls weltweit tätig ist. Insgesamt beschäftigt die Gruppe über 400 Mitarbeitende.

.....
fischer-reinach.ch

Tätigkeitsbericht SVC AG



Die Schweiz strotzt vor innovativen KMU mit erfolgsversprechenden Produkten und Dienstleistungen. Aus diesem Grund hat die SVC - AG für KMU Risikokapital (SVC AG) seit ihrer Gründung vor vier Jahren 71 Millionen Franken in 33 innovative Schweizer KMU investiert. Die Finanzierungen erfolgen in Form von Eigenkapital oder ungesicherten, nachrangigen Darlehen

mit Erfolgsbeteiligung. Dadurch werden die Wachstumsstrategien der Firmen unterstützt sowie zahlreiche neue Arbeitsplätze in der Schweiz geschaffen oder erhalten. Das Portfolio der Tochtergesellschaft der Credit Suisse widerspiegelt die ganze Bandbreite schweizerischen Unternehmertums. Der aktuelle Tätigkeitsbericht 2014 gibt einen Einblick in die erfolgreiche Geschäftstätigkeit der SVC AG und stellt einige dieser Unternehmen vor – lesen Sie selbst!



Mehr Informationen zur SVC AG und eine Download-möglichkeit für den Tätigkeitsbericht 2014 finden Sie ab Ende Januar hier:

.....
svc-risikokapital.ch

Retail Outlook 2015

Der Retail Outlook ist die jährlich erscheinende Studie des Economic Research der Credit Suisse zum Schweizer Detailhandel. Er umfasst einen Rückblick auf die jüngst vergangene Branchenkonjunktur und bietet mittels einer Umfrage unter Detailhändlern einen Ausblick in die Zukunft. Die Studie befasst sich zudem mit ausgewählten aktuellen Herausforderungen im Detailhandel. Das diesjährige Schwerpunktthema untersucht die Entwicklung des E-Commerce: Welchen Einfluss hat der Onlinehandel auf die Struktur im Detailhandel und wie stark wird er bis 2020 wachsen? Zudem diskutiert die Studie Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung einer Cross-Channel-Strategie. Der Retail Outlook erscheint jeweils im Januar auf Deutsch, Französisch und Italienisch.



Die Publikation steht hier zum Download bereit:

.....
credit-suisse.com/unternehmer

Zahlungsverkehrs-Migration in der Schweiz

Getrieben durch die verbindliche Einführung von SEPA in Europa gewinnt ISO 20022 auch international erheblich an Bedeutung. Der Schweizer Finanzplatz hat sich daher entschieden, seine Zahlungsverkehrsverfahren ebenfalls zu harmonisieren und auf ISO 20022 umzustellen. Drei wichtige Ziele stehen dabei im Vordergrund:

- Reduktion der Verfahrensvielfalt
- Verwendung eines einheitlichen technischen Standards
- Annäherung an die europäischen Regelungen

Was bedeutet das für Sie als Kunde der Credit Suisse? Bis mindestens 2018 führt die Credit Suisse ihre jetzigen Zahlungsverkehrsverfahren und -systeme weiter und ermöglicht Ihnen damit einen geregelten Übergang zum neuen Standard. Die heute in der Schweiz verwendeten Formate, beispielsweise für DTA oder LSV, können in dieser Übergangsfrist nach wie vor verwendet werden. Bei der Umstellung Ihrer Zahlungsverkehrsprodukte auf ISO 20022 begleiten wir Sie gerne.



Ausführlichere Hintergrundinformationen zum Thema finden Sie hier:

.....
credit-suisse.com/unternehmer

Aktuellste Informationen und ein News-Ticker sind hier zu finden:

.....
credit-suisse.com/zvmigration

Ausblick auf 2015: beschleunigtes Exportwachstum und niedrige Zinsen

Bleiben die Zinsen niedrig? Bekommt die Schweizer Wirtschaft nicht mehr die Grippe, wenn Europa hustet? Ein Ausblick zeigt auf, welche wirtschaftlichen Entwicklungen zu erwarten sind und welche Auswirkungen sie auf Unternehmen haben könnten.

— **Maxime Botteron, Swiss Macro Research, Credit Suisse**

Die Schweizer Wirtschaft hat sich bislang als nahezu immun gegen die diversen Krisen in der Eurozone erwiesen. Das reale Bruttoinlandprodukt (BIP) ist hierzulande zwischen 2010 und 2013 um durchschnittlich 1,9% pro Jahr gewachsen, dreimal schneller als das BIP der Eurozone über dieselbe Periode, das 2012 und 2013 sogar geschrumpft ist. Heisst das, dass die Schweizer Wirtschaft nicht mehr die Grippe bekommt, wenn Europa hustet?

Die auf den ersten Blick erstaunlich robuste Wachstumsbilanz der Schweizer Wirtschaft lässt sich dadurch erklären, dass das Schweizer BIP von einem Superzyklus angetrieben worden ist. Dieser besteht aus Wechselwirkungen und Rückkoppelungseffekten zwischen Zuwanderung, Immobilienboom und tiefen Zinsen sowie einem soliden Kredit- und Beschäftigungswachstum. Er beflügelt insbesondere den Konsum der Haushalte und die Bauinvestitionen. Die dadurch gestärkte Binnennachfrage konnte die Schwäche der Exporte bislang mehr als kompensieren.

Allgemeine Abschwächung und Unsicherheit

Mittlerweile läuft dieser Superzyklus aber aus, die zugrunde liegenden Treiber verlieren an Schwung. Der Immobilienmarkt kühlt sich ab, die Preisdynamik hat sich bereits abgeschwächt und wir gehen davon aus, dass die Abschwächung Bestand haben wird. Die von den Banken eingeführten strengeren Vorschriften zur Hypothekenvergabe dämpfen die Nachfrage im Wohnimmobilienbereich, was wiederum Auswirkungen sowohl auf die Bauwirtschaft als auch auf den Konsum von immobiliennahen Dienstleistungen wie Immobilienvermittlung hat. Auch die

Zuwanderung dürfte das heutige Niveau zukünftig nicht mehr erreichen. Aufgrund der jüngsten Verlangsamung des Wirtschaftswachstums und des starken Anstiegs der Beschäftigungszahl in den letzten Jahren dürfte diese 2015 langsamer zunehmen, weshalb die Nachfrage nach (ausländischen) Arbeitskräften tiefer sein wird. Wenn weniger neue Konsumenten in die Schweiz kommen, wächst der Privatkonsum weniger stark. Von den Ausüstungsinvestitionen wiederum sind ebenfalls kaum Wachstumsimpulse zu erwarten. Die Unsicherheit – ein Gift für Investitionen – bleibt hoch, und dies nicht nur auf internationaler Ebene (Ukraine usw.), sondern auch hinsichtlich der künftigen Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU. Ein Pferdefuss stellt dabei die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative dar.

Weiterhin sehr niedrige Zinsen

Während 2015 somit weniger Wachstumsimpulse im Inland zu erwarten sind, dürfte sich das Exportwachstum beschleunigen. Die Nachfrage aus den USA sollte sukzessive zunehmen und die nur moderate Aufhellung der europäischen Konjunktur dürfte – nicht zuletzt dank der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) – angesichts der hohen Bedeutung der EU für die Schweizer Exportwirtschaft dennoch zu einem spürbaren Anstieg der Nachfrage nach Gütern der Schweizer Industrie führen. Weil die Konsumentenpreise hierzulande bis auf Weiteres nur marginal steigen dürften und die Deflationsrisiken deutlich abgenommen haben, steht die Schweizerische Nationalbank (SNB) nicht unter Druck, ihre Geldpolitik anzupassen. Mit anderen Worten: Die

0,6%

Das reale BIP der Eurozone ist zwischen 2010 und 2013 pro Jahr im Durchschnitt um lediglich 0,6 % gewachsen, unter anderem aufgrund einer erdrückenden Schuldenlast.

1,9%

Angetrieben von einem Superzyklus ist das Bruttoinlandprodukt (BIP) in der Schweiz zwischen 2010 und 2013 um 1,9 % und somit dreimal schneller als in der Eurozone gewachsen.

SNB kann am Mindestkurs zum Euro festhalten, was wiederum ein Festhalten an der Nullzinspolitik bedingt. Die langfristigen Zinsen dürften zudem ebenfalls vom expansiven Kurs der EZB geprägt bleiben. Denn solange die SNB ihre Geldpolitik am Wechselkurs orientiert, «importiert» die Schweiz quasi die Zinspolitik der EZB. Dies spricht unserer Meinung nach für im historischen Vergleich weiterhin sehr niedrige Zinsen, und zwar mindestens bis Ende 2015. Niedrige Zinsen alleine sind aber noch keine Garantie für rege Investitionen. In der Schweiz profitieren insbesondere die KMU seit mehreren Jahren von günstigen Zinskonditionen – dies nicht nur historisch gesehen,



Unterdurchschnittliche Kapazitätsauslastung

sondern auch im internationalen Vergleich. Mit Ausnahme des Baus stagnieren die Investitionen in der Schweiz dennoch. Dieser Trend widerspiegelt sich in tiefen und zum Teil auch negativen Wachstumsraten in dieser Kreditkategorie. Während die Hypothekarvergabe an KMU in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen ist, sind die Betriebskredite tendenziell zurückgegangen. Auch wenn bei der ausländischen Nachfrage, und somit bei den Exporten, eine sukzessive Erholung zu erkennen ist, verharrt die Kapazitätsauslastung in der Industrie nicht auf einem Niveau, das neue Investitionen notwendig macht. Momentan sollte die Mehrheit der Unternehmen in der Lage sein, ihre Produktion zu erhöhen, ohne grosse Investitionen zu tätigen. Wie in den letzten Jahren dürfte somit die Nachfrage für Betriebskredite trotz tiefer Zinsen moderat bleiben. Gleichzeitig spricht die moderate Abkühlung am Immobilienmarkt eher für eine Verlangsamung des Hypothekarwachstums. Eine überraschend kräftige Erholung der Eurozone ausgenommen, dürfte es 2015 trotz tiefer Zinsen nicht zu einer spürbaren Beschleunigung der Kreditnachfrage seitens der KMU kommen.

Credit Suisse Economic Research

Das Research der Credit Suisse zählt zu den führenden Anbietern volkswirtschaftlicher Analysen für die Schweiz. Die Erkenntnisse fliessen in Studien zur konjunkturellen Lage, zu einzelnen Branchen und Regionen sowie zum Immobilienmarkt ein. Damit trägt die Credit Suisse aktiv zur Diskussion über Lösungen für wirtschaftliche Herausforderungen bei und stellt ihren Kunden fundierte Informationen zur Verfügung.

.....
credit-suisse.com/research

Gewinner unter sich

Beim Networking geht es um das Knüpfen und Pflegen eines Beziehungsnetzes, von dem alle Beteiligten profitieren. Den Preisträgern des Prix SVC bietet sich mit den jährlichen Alumnitreffen hierfür eine exklusive Gelegenheit. — **Maria Ryser**



Gastgeber Klaus List (Mitte) und Manuel Steiner (links), Managing Director Technology & Product Development der List AG, präsentieren den Betrieb.

Arisdorf, Basel-Landschaft. Die List AG, Gewinnerin des Prix SVC Nordschweiz 2013, ist Gastgeberin des Preisträgertreffens, das im Jahr nach der Preisverleihung in der jeweiligen Region durchgeführt wird. Im Unterschied zur Preisverleihung selbst, einer Grossveranstaltung, sind die Preisträgertreffen einem exklusiven Kreis von 30 bis 40 geladenen Gästen vorbehalten, bestehend aus Preisträgern, Sponsoren und Jurymitgliedern. Der private Rahmen ist bewusst gewählt: «Man kommt dadurch rascher ins Gespräch. Es ist überschaubar und erleichtert den Kontakt», erklärt Bernhard B. Fischer, Leiter Firmenkunden Region Nordschweiz der Credit Suisse, der die Gäste an diesem Abend im Hauptsitz der List AG begrüsst. Der Ablauf ist dabei stets derselbe: Der Firmenpräsentation folgt eine Betriebsbesichtigung mit anschliessendem Apéro.

Anderen Unternehmern Mut machen

Die Freude über den Prix SVC ist bei Gastgeber Klaus List und seinem Team auch ein Jahr nach der Preisverleihung unvermindert gross: «Der Preis schenkte uns viel Aufmerk-

samkeit, vor allem in der Region. Und er verstärkte das Interesse hochqualifizierter Ingenieure an unserer Firma.» Der engagierte Unternehmer konnte die List AG als Marktführer für «Dry Processing», eine chemische Verfahrenstechnologie, etablieren. Im Unterschied zu herkömmlichen Verfahren kann die von der List AG patentierte Technologie sehr zähe und klebrige Materialien praktisch ohne Lösungsmittel verarbeiten. Zum Einsatz kommt dieses Verfahren beispielsweise bei der Herstellung von Babyschnullern, Windeln oder Autoreifen. Auf dem Betriebsrundgang versetzt die Komplexität und Effizienz der Apparate alle in Staunen: «So ein Rundgang ist jedes Mal eine Horizonterweiterung», sind sich Sabine Herren, Geschäftsführerin des SVC, und ihre Gesprächspartner beim Apéro einig. Und wie erlebt Patron Klaus List das Preisträgertreffen? «Den Austausch von Know-how unter Gleichgesinnten finde ich sehr wichtig. Es ist mein persönliches Steckpferd, anderen Unternehmern oder solchen, die es werden möchten, Mut zu machen, etwas zu wagen», sagt's und diskutiert eifrig weiter.

Peter Zimmerli im Gespräch

Firmenkundenberater, seit 1993 bei der Credit Suisse

Die seit einigen Jahren andauernde Niedrigzinsperiode ist auch für den langjährigen Kundenberater aussergewöhnlich: Peter Zimmerli über veränderte Prioritäten sowie Chancen und Risiken für Unternehmen. — **Mariska Beirne**

Das niedrige Zinsumfeld, in dem wir uns seit etwa sechs Jahren befinden, ist für Sie als Kundenberater anspruchsvoll. Welche Entwicklungen und Bedürfnisse beobachten Sie?

Die Kunden sind sich des Marktumfelds sehr bewusst – das ist auffällig. Die Banken bemühen sich vermehrt um ihre Kunden, und die Produkte werden innovativer. Hier im Marktgebiet Zug erlebe ich die Kunden oft als sehr fordernd, da es zum Teil um sehr grosse Beträge geht. Vermehrt spürt man den Druck von ausländischen Banken.

Haben sich die Schwerpunkte Ihrer Beratung durch das aktuelle Umfeld verändert?

Ja, viel mehr in den Fokus gerückt sind Merger & Acquisition-Transaktionen oder Nachfolgeregelungen. Aufgrund der tiefen Zinsen ist es äusserst attraktiv, sich zu verschulden, und da können Nachfolge und Übernahmen schnell zu interessanten Themen werden. Mit unserem umfassenden Angebot an Dienstleistungen und Finanzprodukten haben wir etwas zu bieten – wir sind eine echte Bank für Unternehmer.

Für Investitionen im In- und Ausland ist das aktuelle Zinsumfeld sehr attraktiv. Was raten Sie Ihren Kunden in dieser Hinsicht?

Dass ich direkt zu Investitionen raten würde, ist sicherlich übertrieben, aber bei unseren mindestens jährlich stattfindenden Kundengesprächen ist der Investitionsbedarf immer ein wichtiger Gesprächspunkt. In der Beratung geht es darum, die verschiedenen Möglichkeiten aufzuzeigen, die man im finanziellen Bereich hat. Die Entscheidung aber kommt am Ende allein vom Kunden.

Gibt es nennenswerte Beispiele aus Ihrem Umfeld?

Hier in Zug gibt es naturgemäss viele Headquarters mit Tochtergesellschaften im Ausland. In einzelnen Fällen wurde die Produktion in den asiatischen Raum verlegt. Ganz aktuell kenne ich einen Kunden, der die Mehrheit eines ausländischen Finanzpartners kaufen möchte.

Wie werden Sie diesen Kunden begleiten?

Am Anfang steht ein Kundenwunsch, eine Idee, ein Businessplan. Unsere Begleitung ist primär finanzieller Na-



tur – wir stellen das finanziell notwendige Kleid zur Verfügung – aber wir begleiten den Kunden auch in den teils langwierigen Übernahmeverhandlungen mit unseren verschiedenen Fachexperten.

Nun besteht bei niedrigen Zinsen ja jederzeit die Möglichkeit, dass diese plötzlich wieder ansteigen, was für die Kunden ein grosses Risiko darstellen kann.

Wie schützen Sie die Kunden vor solchen Szenarien?

Viele Kunden erliegen momentan tatsächlich der Verlockung der kurzfristigen Zinsen und profitieren so extrem vom Niedrigzinsumfeld. Was ich hier den Unternehmen gerne nahelege, ist die Absicherung mit einem Interest Rate Swap. Im Endeffekt kriegt man so ein langfristiges Produkt, vergleichbar mit einer Festhypothek, allerdings mit zwei entscheidenden Vorteilen: erhöhte Flexibilität und nochmals leicht tiefere Kosten im Vergleich mit einer klassischen Refinanzierung.

Nicht sehr attraktiv ist der niedrige Zins da, wo ein Kunde Geld anlegen möchte. Welche Anlagen können Sie im Niedrigzinsumfeld empfehlen?

Was wir momentan sehr häufig nutzen, sind Cash Deposit Konto und Cash Invest Konto. Das sind Anlagemöglichkeiten mit einem wirklich attraktiven Zinssatz im Vergleich zum Kontokorrent. Die einzige Einschränkung ist eine Kündigungsfrist von 31 Tagen. Diese Produkte sind bei unseren Kunden entsprechend beliebt.

Wie gehen Sie vor, um für jeden Kunden die individuell richtige Anlagestrategie zu finden?

Man muss den Kunden und dessen Bedürfnisse sehr gut kennen und bei ihm als Finanzpartner präsent sein. Das bereits erwähnte Cash Deposit

Konto ist mit 31 Tagen immer noch ein eher kurzfristiges Instrument. Wichtig im Anlageprozess ist es die bereits vorhandenen Kenntnisse und die Erfahrung des Kunden abzuholen und festzuhalten. Für längerfristige Anlagen bespreche ich mit dem Kunden den Anlageprozess, beginnend mit der Bedürfnisanalyse, einem Finanzkonzept, dem Erfassen des Kundenprofils und dem Festhalten der Anlagestrategie bis zur schlussendlichen Umsetzung.

Die Credit Suisse fährt eine «One-Bank-Strategie», bei der die Bank ihre Kunden umfassend zu unterschiedlichsten Themen und mithilfe von Experten berät. Ist diese Expertenvernetzung innerhalb der Bank auch im Niedrigzinsumfeld ein Vorteil?

Ja, in einem konkreten Fall konnten wir kürzlich einen Unternehmer mit einer ganzen Reihe von Spezialisten bei einer grossen Investition unterstützen. Wir hatten einen Legal-Experten für die Verträge, einen Fachmann für strukturierte Finanzierungen, jemanden aus dem Kreditmanagement und einen Private-Banking-Spezialisten, der den Inhaber begleitete. Zusätzlich waren auch ein Steuerberater, ein Erbschaftsspezialist und ein Aviation-Finance-Experte involviert. Die Credit Suisse konnte die ganze Bankpalette aus einer Hand anbieten: One-Bank-Strategie in Reinkultur!

GLOSSAR

Interest Rate Swap

Der Interest Rate Swap ist ein Zinsderivat, bei dem die beiden Parteien vereinbaren, an fixierten Daten in der Zukunft Zinszahlungen zu tauschen. Normalerweise zahlt eine Partei der anderen gleichbleibende Zinsen, während die andere Partei Zinszahlungen in Abhängigkeit der Zinsentwicklung leistet. Mit dem Interest Rate Swap kann die Zinsbindung verändert und gleichzeitig die Grundposition beibehalten werden. Beispiel: Der Besitzer einer Obligation befürchtet steigende Zinssätze und demnach fallende Obligationen. Durch den Abschluss eines Payer-Swaps kann er das Zinsrisiko absichern, ohne dass er die Obligation verkaufen muss. Durch die Obligation erhält der Besitzer einen fixen Zins. Diesen bezahlt er nun an die Bank, welche ihm im Gegenzug die variablen Zinsen bezahlt. Somit gleichen sich die fixen Zinszahlungen aus, und der Investor erhält bei tatsächlich steigenden Zinsen bei jeder Fixierung höhere Zinszahlungen. Trifft die Befürchtung nicht ein, erhält er jedoch etwas weniger Zins.

Cash Deposit / Cash Invest

Mit dem Cash Invest Konto und dem Cash Deposit Konto kann Liquidität, die kurzfristig nicht benötigt wird, sicher angelegt werden. Beide Konten zeichnen sich durch eine kostenlose Kontoführung und eine höhere, gestaffelte Verzinsung gegenüber dem Kontokorrentkonto aus. Die Kündigungsfrist für Rückzüge beträgt 31 Tage, wobei beim Cash Invest Konto jährlich ohne Kündigungsfrist CHF 250'000 frei verfügbar sind. Die Konten können in CHF, EUR und USD geführt werden.

Wünschen Sie ein Beratungsgespräch?



Kontaktieren Sie Ihren persönlichen Berater oder rufen Sie uns unverbindlich unter der folgenden Telefonnummer an: 0800 88 88 71

IBSA: ein fruchtbares Unternehmen

Das grösste Tessiner Pharmaunternehmen IBSA geriet vor fünf Jahren wegen des starken Frankens kurzzeitig ins Strudeln, schaffte es aber dank viel Innovationskraft wieder auf Kurs zu kommen. Seither setzt das Unternehmen seinen Aufstieg auf der Liste der umsatzstärksten Schweizer Pharmaunternehmen fort und belegt in Bezug auf die Fertilitätsmedizin weltweit gar den vierten Platz. — **Mariska Beirne**

Früher Morgen in einem kleinen Dorf an der chinesischen Ostküste: Wie immer um diese Zeit überreicht eine Frau mittleren Alters vor ihrer Tür einem von IBSA beauftragten Kurier einen gefüllten Behälter und erhält dafür einen leeren. Freundlich wünschen sich die beiden einen guten Tag. Dasselbe Prozedere wiederholt sich täglich vor vielen chinesischen Haustüren.

Ein ganz spezieller Rohstoff

Weshalb findet diese tägliche Sammelaktion statt? In den abgeholten Behältern befindet sich der Urin von Frauen in der Postmenopause. 100'000 Liter des wertvollen Rohstoffs werden täglich in den dicht besiedelten Dörfern an der Ostküste Chinas eingesammelt und zu zwei IBSA-Produktionsanlagen gefahren. Das muss rasch gehen, denn ist der Urin einen Tag alt, wird er unbrauchbar. Der CFO von IBSA, Antonio Melli, erklärt den Hintergrund: «Im Urin dieser Frauen finden sich Hormone, die in der medizinisch unterstützten Fortpflanzung verwendet werden.» In den beiden chinesischen Anlagen lässt sich durch Ultrafiltration aus den 100'000 Litern täglich ein Kilogramm des unverarbeiteten Wirkstoffs gewinnen. In den Labors in Lugano erfolgt dann die Reinigung, und am Ende bleibt der Wirkstoff übrig, der schliesslich in Ampullen verpackt zum Arzneimittel wird. In China ist IBSA seit 1998 präsent. Doch während es heute schon fast üblich ist, eine Fabrik im Reich der Mitte zu betreiben, benötigte man vor 16 Jahren noch sehr viel Pioniergeist, um nach China zu expandieren.

Eine Idee im Gepäck

An Pioniergeist mangelt es dem kleinen Tessiner Pharmaunternehmen bis heute wahrlich nicht, wie seine Geschichte deutlich zeigt. 1945 in Lugano gegründet

und über Jahrzehnte ein Kleinunternehmen, wurde IBSA 1985 vom heutigen CEO Arturo Licenziati aufgekauft. «Wir begannen damals mit 40 Mitarbeitenden und befanden uns bezüglich Umsatz auf Position 160 der schweizerischen Pharmaunternehmen», führt Melli aus. «Heute, knapp 30 Jahre später, liegen wir auf Platz 24 und haben 1800 Mitarbeitende in 20 Ländern, die meisten in der Schweiz, Italien, Frankreich und China», erläutert der CFO nicht ohne Stolz. Die bereits erwähnte Fertilitätsmedizin ist nicht der einzige medizinische Bereich, in dem sich IBSA bewegt. Weitere wichtige Gebiete sind unter anderem die Rheumatologie, Dermatologie und Endokrinologie sowie Medikamente im Bereich der Schmerz- und Entzündungshemmung. Das berühmteste Produkt IBSAs ist denn auch das Flector-Pflaster. «Vielleicht haben auch Sie das Pflaster schon einmal auf einen schmerzenden Tennisellbogen geklebt», meint Melli, während er eine ganze Reihe von Produkten mit demselben Wirkstoff vor sich ausbreitet. Denn je nach Schmerz ist ein Gel zum Aufstreichen, eine Kapsel zum Einnehmen oder eine Injektionsampulle die ideale Darreichungsform. Die firmeneigene Research-Abteilung forscht nicht nur nach neuen Produkten, sondern auch nach innovativen Anwendungsformen eines Medikaments, um seine Wirkung noch effizienter zu nutzen. Die Idee des beliebten Flector-Pflasters stammt allerdings nicht von dieser Abteilung, meint Melli: «Es war unser CEO Arturo Licenziati persönlich, dem die Pflasteridee auf einer Geschäftsreise nach Japan kam, als er dort zufällig etwas Vergleichbares sah.»

Gestärkt aus der Krise

Nicht immer verlief der Aufstieg von IBSA reibungslos. 2009/10 setzte dem Unternehmen die Eurokrise sehr zu. «Der Entscheid der Schweizerischen



CFO Antonio Melli, hier vor einer Verpackungsmaschine für Tabletten, arbeitet seit 1986 bei IBSA.



Im IBSA-Chemielabor wird jeder Rohstoff geprüft, ebenso Flaschen, Schachteln und andere Materialien, die während der Herstellung mit den Produkten in Berührung kommen.

Nationalbank, den Kurs bei 1,20 festzusetzen, war entscheidend dafür, dass sich das Wachstum schnell wieder beleben konnte», erinnert sich Melli. Dennoch mussten rasch weitere Massnahmen in verschiedene Richtungen ergriffen werden. Zuerst beschloss das Management, den Wechselkurs durch vermehrte Produktion im Euroraum möglichst zu umgehen. Melli dazu: «In Italien hatten wir bereits seit 1996 eine Produktionsstätte, eine zweite folgte 2001, eine dritte 2010, inmitten der Währungskrise. Das war ein Zufall, denn diese Entscheidung hatten wir lange vorher gefällt, weil wir bei Mailand ein Unternehmen mit

Produktionstechnologien übernehmen konnten, nach denen wir gesucht hatten.» Dennoch kam dieser neue Standort im Euroraum genau zum richtigen Zeitpunkt. Weitere Massnahmen beinhalteten eine verbesserte Kostenkontrolle und rationalisierte Produktionsprozesse. Ohne eine einzige Entlassung aussprechen zu müssen, segelte das Unternehmen nach einem Jahr wieder auf Kurs. «Die Banken, und insbesondere die Credit Suisse, erwiesen sich in dieser schwierigen Zeit wirklich als echte und faire Partner», meint Melli und fügt ergänzend hinzu: «Eine Reduktion unserer Kredite stand nie zur Debatte. Im Gegenteil: Das Verhalten der Credit Suisse zeugte vom Vertrauen, dass wir die Krise mit unseren Massnahmen meistern würden.»

Idealen Investitionszeitpunkt erwischt

IBSA setzt seither seine Strategie konsequent fort, nämlich stetes Investieren in Produktion, Innovation und Mitarbeitende. Insgesamt hat das Unternehmen auf diese Weise seit 1985 400 Millionen Franken investiert. Erst kürzlich baute die Firma in Italien und im Tessin für 50 Millionen Franken neue Produktionsstätten beziehungsweise übernahm solche. «Mit dem aktuell niedrigen Zins war der Zeitpunkt dafür ideal», so Melli. Im Tessin hat IBSA für die nähere Zukunft keine Baupläne. Für China jedoch überlegt man sich den Bau von zwei weiteren Produktionsanlagen in ländlichem Gebiet. Grund dafür sind die sich verändernden demografischen Verhältnisse. Die bevölkerungsreichen Dörfer an der Küste verstädtern zusehends, wobei die für IBSA günstigen dörflichen Strukturen verloren gehen. Ebenso steigt das Einkommen, und die Bereitschaft der Frauen, ihren Urin zu spenden, nimmt ab. Viele westliche Paare, die ihren Kinderwunsch mithilfe eines IBSA-Medikaments erfüllen durften, ahnen wohl nicht, welch komplexe Geschichten hinter den unscheinbaren Fruchtbarkeitsampullen stehen.

IBSA Institut Biochimique SA

IBSA beschäftigt weltweit 1800 Mitarbeitende, 600 davon im Tessin. In 70 Ländern präsent, generiert das Unternehmen einen Jahresumsatz von 500 Millionen Franken.

.....
ibsa.ch

Unser Netzwerk für Ihren Erfolg



SVC

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, non-profit-orientierter Verein von Unternehmen für Unternehmer mit dem Ziel, KMU zu unterstützen sowie Arbeitsplätze in der Schweiz zu schaffen und zu erhalten. Der SVC bietet neben einem wertvollen Beziehungsgeflecht speziell auf KMU ausgerichtete Dienstleistungen und Veranstaltungen an.

www.swiss-venture-club.ch

< SVC AG für KMU Risikokapital >

SVC AG

Die SVC - AG für KMU Risikokapital stellt Schweizer KMU und Jungunternehmen Risikokapital in der Höhe von insgesamt bis zu 100 Millionen Franken zur Verfügung. Das Risikokapital wird als Eigenkapitalstütze oder als Darlehen mit Erfolgsbeteiligung an innovative Unternehmen in verschiedenen Unternehmensphasen vergeben. Im Vordergrund stehen die Stärkung des Arbeitsplatzes Schweiz und die Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen. Die SVC - AG für KMU Risikokapital ist in der ganzen Schweiz tätig. www.svc-risikokapital.ch



Switzerland Global Enterprise (ehemals Osec)

Switzerland Global Enterprise (S-GE) fördert im Auftrag des Bundes Export, Import und Investment mit einem globalen Netzwerk von Experten, um den Wirtschaftsstandort Schweiz zu stärken. S-GE unterstützt Unternehmen durch Beratung und Kontaktvermittlung, neues Potenzial für ihr internationales Geschäft zu erschliessen. www.s-ge.com



Schweizerischer Gewerbeverband

Der Schweizerische Gewerbeverband sgvisusam vertritt die Interessen der KMU in der Schweiz. Mitglieder des sgvisusam sind die kantonalen Gewerbe-, Berufs- und Branchenverbände sowie die Organisationen der Gewerbebeförderung, in deren Interesse sich der SGV für optimale wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen einsetzt. www.sgvisusam.ch



Center for Family Business, Universität St. Gallen

Das CFB-HSG ist ein national und international tätiges Kompetenzzentrum. Seine Tätigkeiten umfassen Forschung, Lehre und Weiterbildung im Kontext von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. Ein Ziel seiner Forschung ist die Generierung von neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen rund um das Thema Familienunternehmen. www.cfb.unisg.ch



swiss export

Der Verband swiss export setzt sich für die praxisorientierte Vermittlung von aktuellem Wissen und für die nutzenbringende Vernetzung von Mitgliedsfirmen ein. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und der Rahmenbedingungen für international tätige Unternehmen steht im Zentrum unseres Handelns. www.swiss-export.com



Swiss Cham

SwissCham ist die Dachorganisation der internationalen Handelskammern in der Schweiz und leistet im privaten Sektor einen wichtigen Beitrag zur Förderung der Aussenbeziehungen. Die Organisation unterstützt durch ihr umfangreiches Netzwerk internationaler Handelskammern Schweizer Exporte und Aktivitäten im Ausland. www.swisscham.ch

IMPRESSUM

Herausgeber: Credit Suisse AG **Chefredaktion/Projektleitung:** Regula Brechbühl **Redaktion:** Mariska Beirne **Mitarbeit:** Maxime Botteron, Patricia Feubli, Maria Ryser **Projektverantwortung:** David Schättli **Realisation und Gestaltung:** bürograf & Stillhart Konzept **Fotografie:** Robert Aebli (S. 2), Timon Furrer (S. 13), Daniel Hager (S. 9), Thomas Stöckli (S. 1, 4, 6, 8, 14, 17, 18) **Druck:** Stämpfli AG **Auflage:** 125'000 Ex.



COVER

Peter Fischer
Mitinhaber und Delegierter des
Verwaltungsrats der Fischer
Reinach Gruppe.

Dieses Dokument wurde einzig zu Informationszwecken und zur Verwendung durch den Empfänger erstellt. Hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit dieses Dokuments wird keine Gewähr gegeben, und es wird jede Haftung für Verluste abgelehnt, die sich aus dessen Verwendung ergeben können. Das vorliegende Dokument darf nicht in den Vereinigten Staaten verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Dies gilt ebenso für andere Jurisdiktionen, ausgenommen wo in Einklang mit den anwendbaren Gesetzen. Copyright © 2014 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.



**Mein Kapital
sind meine Ideen.
Von Fachleuten
perfekt umgesetzt.**

Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie.

Nutzen Sie das Können unserer Anlageexperten und profitieren Sie direkt von unserer globalen Finanzexpertise. Wir steuern Ihr Portfolio zielgenau nach Ihrer persönlichen Strategie.

credit-suisse.com/invest