

KMU & FINANZEN

Überschüssige Liquidität anlegen und Kosten sparen



Adrian Eggenberger,
Leiter Firmenkunden
Schwyzer Kantonalbank

Negativzinsen bergen auch Chancen: Für Unternehmen, die ihre Überschussliquidität kosteneffizient und renditeorientiert bewirtschaften möchten, sind Anlagen eine clevere Alternative. Welche Vorteile sind damit verbunden und welche Anlageformen bieten sich an?

Die Negativzins-Politik der Schweizerischen Nationalbank (SNB) erfordert ein Umdenken der Unternehmen bei der Bewirtschaftung ihrer liquiden Mittel. Zwar ist ein solider Geldbestand Voraussetzung, um finanziell flexibel und unternehmerisch handlungsfähig zu sein. Auf der anderen Seite führen die ab einem bestimmten Mindestbetrag erhobenen negativen Bankzinsen zu einer Reduktion des Kontoguthabens. Dies kann – mindestens teilweise – vermieden werden.

Der doppelte Vorteil von Finanzanlagen

Finanzanlagen bringen zwei positive Effekte mit sich: Erstens wird das investierte Kapital nicht mit Negativzinsen belegt. Und zweitens sind Anlagen naturgemäss mit erhöhten Renditechancen verbunden. Selbstverständlich eignet sich nicht der gesamte Bargeldbestand zur Investition in die Finanzmärkte. Es geht um die Überschussliquidität – jenes Geld also, das nicht für die operativen Zwecke des Geschäftsalltags benötigt wird oder nicht für Dividendenzahlungen und strategische Entwicklungen reserviert ist. Abgestimmt auf das Anlegerprofil bzw. die Anlagestrategie des Unternehmens – wie lange lässt sich die Liquidität entbehren und welche Wertschwankungen kann und will das Unternehmen eingehen? – stehen verschiedene Anlageformen zur Verfügung.

Anlagefonds: Bedürfnisgerecht und flexibel

Anlagefonds lassen sich flexibel und kurzfristig handeln und erfordern kaum Zeitaufwand. Die Unternehmen erhalten ein professionelles, gut diversifiziertes Portfolio, das zentral von den Fonds-Spezialisten bewirtschaftet wird. Auch die inhaltliche Ausrichtung der Anlagefonds kann ganz auf die Bedürfnisse und Überzeugungen der Unternehmensleitung abstimmt werden. Das Fondsangebot der Schwyzer Kantonalbank deckt beispielsweise viele verschiedene Ansprüche ab: Stehen Anlagen unter Berücksichtigung ethisch nachhaltiger Verantwortung im Vordergrund, sind dividendenstarke Schweizer Aktien gefragt oder sind die besonders kostenattraktiven passiven Anlagefonds die erste Wahl?

Vermögensverwaltung: Anlageentscheide delegieren

Eine andere Möglichkeit bietet sich mit individuellen Mandatslösungen. Bei der Vermögensverwaltung geht es darum, dass die Anlageentscheide bequem an das entsprechende Finanzinstitut delegiert werden können und sich die Unternehmen nicht weiter um die Anlagen kümmern müssen. Die SZKB bietet diese Dienstleistung bereits ab 100'000 Franken an. Das Geld wird dabei umsichtig investiert und mit konsequenter Risikoüberwachung und nachhaltiger Renditeorientierung verwaltet.

Beratung empfiehlt sich

Daneben gibt es noch weitere chancenreiche Anlageformen. Gerade für Firmen mit ausgeprägter Import-/Export-Tätigkeit können sich beispielsweise gezielte Währungsgeschäfte lohnen. In jedem Fall aber ist es ratsam, im Rahmen einer Beratung die Liquiditäts- und Investitionsbedürfnisse des Unternehmens mit der Negativzins-Politik und den Anlagemöglichkeiten der Bank in Einklang zu bringen.



Die im Swiss Automotive Aftermarket zusammengeschlossenen Unternehmen sorgen dafür, dass die Garagen-Betriebe fachlich und auch infrastruktur-mässig in der Lage sind, ihrer Kundschaft die immer komplexer werdenden Wartungs- und Reparaturarbeiten für deren Fahrzeuge anbieten zu können.

Bild: 123RF

SWISS AUTOMOTIVE AFTERMARKET – Die Garagenzulieferer sind ein wichtiges Zahnrad im Mobilitätsgefüge. Sie meistern die aktuellen Herausforderungen und sorgen dafür, dass die Räder sich weiterdrehen. Dabei richtet sich die Branche auf neue Technologien und Bedürfnisse der Konsumenten aus.

Mobilität am Laufen halten

Sie spielen eine wichtige Rolle im Schweizer Autogewerbe: Zulieferer wie zum Beispiel ESA, Derendinger, Technomag, Hostettler oder KSU A-Technik. Denn ohne Ersatzteile und Werkzeuge läuft in der Garage gar nichts. «Die Garagenzulieferer sind für die Mobilität ebenso wichtig wie die Hersteller, die Importeure und die Garagen. Ohne sie könnten die Fahrzeuge nicht repariert werden, was schlussendlich zum Stillstand der Gesellschaft führen würde», sagt **Diego de Pedrini**, Geschäftsführer des Swiss Automotive Aftermarket SAA. Die grosse Bedeutung zeigte sich letztmals in der Corona-Pandemie, bei welcher das Garagengewerbe mit seinen Zulieferern als systemrelevant eingestuft wurde und seiner Arbeit auch im Lockdown nachkommen musste. «Die Zusammenarbeit mit den Garagen war und ist sehr gut. Gerade in aussergewöhnlichen Situationen wie einer Pandemie ist es sehr wichtig, dass sich der Garagist auf seine Lieferanten verlassen kann», so **Giorgio Feitknecht**, SAA-Vorstandsmitglied. Die Mitglieder des SAA, welche die Garagen- und Carrosseriebetriebe bedienen, unterstehen dem SAA-Gütesiegel (Swiss Quality Supplier) und unterstützen die Garagen professionell.

In den letzten Jahren haben sich die Firmen im hoch agilen Garagenzuliefermarkt immer mehr spezialisiert und bieten dementsprechend immer individuellere Produkte und Services an. In der Schweiz gibt es zudem mehr Garagenbetriebe als in anderen Ländern. Dazu **Silvana Marchesi**, SAA Geschäftsstelle: «Der Schweizer ist lokal verbunden und nicht bereit, zu weit in eine Garage fahren zu müssen oder zu lange auf das Auto zu verzichten.» In der Schweiz werden die Garagen daher mehrmals am Tag beliefert – denn Zeit ist für den Schweizer Geld, weshalb eine höhere Bereitschaft da ist,

für die Reparatur, die schnelle Lieferung und für die zertifizierten Produkte mehr zu bezahlen.

Grosses Potenzial bei «Tuning und Zubehör»

Sehr wichtig für die Branche ist Qualität. Die Mitgliedschaft versteht sich in der Branche als Gütesiegel. Alle Produkte sind entweder zertifiziert, geprüft, homologiert oder stammen von renommierten Lieferanten. «Kompetente Kundenberatung, branchenspezifische Lösungen, Einhaltung von Gesetzen und Normen, ein guter Service und Support bis zu fachgerechter Entsorgung sind einige der Voraussetzungen, die ein SAA-Mitglied erfüllen muss», erklärt **Erhard Luginbühl**, SAA-Präsident fest. Der Zugang zu Fahrzeugdaten, steigende Rohstoff-, Material- und Transportkosten sowie Lieferverzögerungen, Lieferengpässe und Lieferstopps sind die aktuellen grossen Herausforderungen der Branche. «Die Engpässe bei den Neuwagenlieferungen hatten einschneidende Konsequenzen für den Neuwagenhandel mit einem Rückgang von über 20 Prozent gegenüber der Vorcoronazeit», sagt **Giorgio Feitknecht**, SAA-Vorstandsmitglied. Dies habe aber auch dazu geführt, dass die Konsumenten ihre Fahrzeuge länger fahren als geplant. Entsprechend seien dies positive Auswirkungen auf das Werkstattgeschäft. Es muss nun beobachtet werden, ob, und wenn ja, wie sich das Konsumverhalten auf Grund der Pandemie und des Ukraine-Kriegs verändert.

«DAS 1. QUARTAL 2022 ZEIGT, WIE STARK DIE GARAGENZULIEFERBRANCHE VOM CORONAVIRUS UND VOM UKRAINE-KRIEG BETROFFEN IST.»

Positiv entwickelt hat sich die Sparte «Tuning und Zubehör», denn viele Garagen und Händler haben das Potenzial erkannt, das dieser Bereich bietet und tätigen zusätzliche Investitionen. Dazu **Markus Brunner**, SAA-Vorstandsmitglied: «Diese Fachgruppe spielt mit dem Bereich Reifen und Felgen eine sehr wichtige Rolle im Aftermarket und macht einen erheblichen Teil des Umsatzes des Ersatzmarktes aus.» In der Branche ist die Digitalisierung omnipräsent: So sind die Anlagen in den Werkstätten

komplizierter geworden, weil sie einfach auch mehr können müssen – denn eine qualifizierte Wartung und generell zertifizierte Produkte stehen im Vordergrund. Eine aussagekräftige, reproduzierbare Diagnose, die auch die kompliziertesten Fehler schnell entdeckt, bringt der Branche eine hohe Anerkennung und verbessert das Image. «Sie senkt zudem die Kosten und erhöht den Kundennutzen – durch eine richtige und effiziente Diagnose kann der Garagist auch seinen Deckungsbeitrag erhöhen», stellt **Erhard Luginbühl**, SAA-Präsident fest.

Der Zugang zu Fahrzeugdaten, steigende Rohstoff-, Material- und Transportkosten sowie Lieferverzögerungen, Lieferengpässe und Lieferstopps sind die aktuellen grossen Herausforderungen der Branche. «Die Engpässe bei den Neuwagenlieferungen hatten einschneidende Konsequenzen für den Neuwagenhandel mit einem Rückgang von über 20 Prozent gegenüber der Vorcoronazeit», sagt **Giorgio Feitknecht**, SAA-Vorstandsmitglied. Dies habe aber auch dazu geführt, dass die Konsumenten ihre Fahrzeuge länger fahren als geplant. Entsprechend seien dies positive Auswirkungen auf das Werkstattgeschäft. Es muss nun beobachtet werden, ob, und wenn ja, wie sich das Konsumverhalten auf Grund der Pandemie und des Ukraine-Kriegs verändert.

«Das 1. Quartal 2022 wird zeigen, in welchem Ausmass die Garagenzulieferbranche vom Coronavirus und vom Ukraine-Krieg betroffen sein wird. Die globalen Kapazitätsengpässe werden länger anhalten und weitere Preissteigerungen werden kommen, was den Geschäftsgang im Aftermarket sicher beeinflussen wird», so **Feitknecht**. Hält der Ukraine-Krieg länger an, so werden Rohstoffe und Energiepreise in Rekordhöhe steigen, was die Kon-

junktur verlangsamten und die Inflation ankurbeln würde.

Gleich lange Spiesse für alle

Der SAA baut auf eine Zukunft auf, die faire Marktbedingungen für die Akteure der Garagenzulieferbranche garantiert. Dazu hat sich der SAA mit einer breiten Allianz und guten Argumenten für die Motion Pfister eingesetzt. Mit der Annahme der Motion schützt nun das Parlament Konsumentinnen und Konsumenten wie auch Schweizer KMU aus dem Autogewerbe vor Wettbewerbsverzerrenden Praktiken. Zudem hat sich der SAA mit anderen Verbänden für ein «Nein zum CO₂-Gesetz» eingesetzt. Nach Auffassung des SAA handelte es sich keineswegs um einen gut ausgetarnten Kompromiss. «Wir setzen uns mit dem Wirtschaftskomitee «Nein zum CO₂-Gesetz» weiterhin dafür ein, den eingeschlagenen Weg zur Senkung des schweizerischen CO₂-Ausstosses weiterzuführen und unterstützen die Erarbeitung einer mehrheitsfähigen, marktnahen und liberalen Klimapolitik», betont **Marchesi**. Der SAA setzt sich auf internationaler Ebene mit FIGIEFA, aber auch auf nationaler Ebene dafür ein, dass der Zugang zu Fahrzeugdaten bestehen bleibt, dass die Cybersicherheit nicht von den Fahrzeugherstellern missbraucht wird und die Anbieter des freien Aftermarkets benachteiligt werden.

Obwohl die Garagenzulieferer aufgrund der aktuellen Weltlage eher pessimistisch in die Zukunft schaut, ist das Zukunftspotenzial der Branche gross: «Die Voraussetzung dazu ist, dass sich unsere Branche konsequent auf die neuen Technologien und Bedürfnisse der Konsumenten ausrichtet und ihre Dienstleistungen dementsprechend anpasst und ausbaut», so **Stefan Thönen**, SAA-Vorstandsmitglied. *Corinne Remund* www.saa.swiss

SWISS AUTOMOTIVE AFTERMARKET SAA

65 Firmen, 3000 Mitarbeitende – und bald 70 Jahre alt

Die Gründung des Schweizerischen Verbandes der Grosshändler und Importeure der Motorfahrzeugzulieferbranche SGM 1952 steht im Zeichen zweier wichtiger politischer Merkmale der fünfziger Jahre: Einerseits hat die Erfahrung aus der Kriegswirtschaft mit einer Unzahl von staatlichen Einschränkungen und Kontrollen dazu geführt, dass sich die Branchen organisieren mussten. Andererseits waren die Anbindung und der Kontakt zur

internationalen Organisation zentral. 2002 folgte der Namenswechsel in Swiss Automotive Aftermarket SAA.

Der SAA setzt sich für den unabhängigen Automotive Aftermarket in der Schweiz ein. Die Mitgliedschaft versteht sich in der Branche als Gütesiegel. Der Verband erarbeitet wichtige Marktdaten sowie Informationen über wichtige Gesetze und Verordnungen und bietet seinen Mitgliedern eine Plattform für den Austausch in der

Branche. Als kompetenter Branchenverband kennt der SAA alle aktuellen Geschehnisse, findet neue Lösungswege und übernimmt Verantwortung. Der SAA ist bestens vernetzt mit anderen Verbänden, Organisationen, Institutionen und Behörden. Er ist Mitglied bei FIGIEFA, dem europäischen Verband und politischer Vertretung in Brüssel der unabhängigen Gross- und Einzelhändler von Kfz-Ersatzteilen und den dazugehörigen Reparaturketten, sowie

der EGEA und mitbestimmendes Mitglied von Europa.

Auf politischer Ebene agiert der Verband mit Stellungnahmen und Lobbying. Im SAA sind die Lieferanten des schweizerischen Garagengewerbes, rund 65 Firmen, organisiert, welche zusammen 3000 Mitarbeiter beschäftigen und knapp zwei Milliarden Schweizer Franken Umsatz generieren. Der SAA feiert im nächsten Jahr sein 70-Jahr-Jubiläum. *CR*