

# So verhandeln KMU mit Banken auf Augenhöhe

**Die finanzielle Führung von KMU ist ein Kernerfolgskriterium – gerade in turbulenten Zeiten. Dann ist die exakte Cash-Flow-Steuerung besonders wichtig. Die Finanzkrise hat das deutlich gezeigt.**

Die exportstarken KMU der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie) sind mit einem BIP-Anteil von 9 Prozent nicht nur ähnlich gewichtig wie Banken und Versicherungen (11 Prozent), sondern wirtschaftlich mit ihnen auch eng verbunden.

## Mehr Wettbewerb benötigt

Die MEM-KMU haben einen höheren Fremdfinanzierungsbedarf als andere Branchen, erklärte Swissmem-Direktor Peter Dietrich Mitte Mai am 10. BKV/SKO-Podium mit dem Thema «Zukunft des Bankplatzes Schweiz – welche Banken braucht die Wirtschaft?». Immerhin seien rund 80 Prozent dieser KMU Kunden bei den Grossbanken. Doch in der Exportfinanzierung brauche es mehr Wettbewerb. Dort

seien nur UBS, Credit Suisse und ZKB aktiv. Deshalb sei es schwierig, für manche Weltregionen eine Exportfinanzierung zu erhalten. Niemand wolle der MEM-Industrie richtig helfen, sagte Dietrich. Ferner beklagte er die Zurückhaltung der Banken bei der Unternehmensfinanzierung. Weil das Bankgeschäft stärker reguliert wird, gehen Banken immer mehr zu einer risikoadjustierten Kreditvergabe über. Viele Firmen werden deshalb weniger Kredite erhalten, ihre Kreditlinien reduzieren oder aber mit höheren Fremdfinanzierungskosten agieren müssen. Durch die stärkere Risikoanalysepflicht der Banken wird dem vorhandenen KMU-Eigenkapital als Haftungsbasis für Kreditausfälle eine Schlüsselrolle zukommen. In KMU braucht es deshalb für ein erfolgreiches Management der Bankbeziehung mehrere Kernkompetenzen.

## Professionelles Management

Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfeldes ist für Führungskräfte Fach- und Methodenkompetenz gefordert, um optimale finanzielle Lösungen für Unternehmen zu entwickeln. Gleichzeitig müssen die Lösungen unter Berücksichtigung der strategischen und operativen Unternehmensziele abgeleitet werden. Ein solcher Ansatz ermöglicht den Industriefirmen ein professionelles Management der eigenen Finanzierungsflüsse. Das professionellere Vorgehen kann dann auch zu einer stärkeren Verhandlungsposition gegenüber den Banken führen. Das wiederum kann bewirken, dass die in- und ausländischen Banken tiefere Refinanzierungskosten anbieten können.

## Ausländische Alternativen

Mittlerweile haben auch ausländische Spezialisten eine erhebliche Präsenz in der



**Ein professionelles Management der Finanzierungsflüsse stärkt die eigene Verhandlungsposition.**

Schweiz aufgebaut. Zum Teil sind sie (noch) in Nischen tätig, zum Teil decken sie aber ein breites internationales Feld ab. Ausländische Anbieter könnten daher eine relevante Alternative für international tätige KMU sein, wenn es den Schweizer Banken nicht gelingt, deren Bedürfnisse lösungsorientiert anzugehen. Die Banken sind deshalb gefordert, die Bedürfnisse der KMU gut zu verstehen und mit ganzer Kraft eine lösungsorientierte Kreditvergabe anzustreben.

## KALAIIDOS FH

**Die Kalaidos FH ist Bildungspartnerin der SKO. Sie bietet am Schweizerischen Institut für Finanzausbildung (SIF) Studiengänge im Kompetenzfeld Finanzmanagement an. Diese vermitteln Fach- und Methodenkompetenz zur Entwicklung optimaler Lösungen für finanzielle Fragestellungen von Unternehmen. Gemeinsam mit Experten aus der Praxis werden Fachwissen vertieft und Praxisprojekte aus dem beruflichen Alltag der Studierenden analysiert. Informationen: [www.kalaidos-fh.ch/SIF](http://www.kalaidos-fh.ch/SIF), [info@kalaidos-fh.ch](mailto:info@kalaidos-fh.ch)**

## REFERAT

**Das Video vom Referat von Swissmem-Direktor Peter Dietrich finden Sie unter [www.bankingundfinance.ch](http://www.bankingundfinance.ch)**



**PROF. DR. BERNHARD KOYE**  
Institutsleiter SIF.



**PROF. DR. STEFANIE AUGE-DICKHUT**  
Leiterin angewandte Forschung SIF.