



So sitzt das Finanzierungskleid richtig

Nach einer Bauzeit von 15 Monaten konnte ecoenergy Valais in Vétroz ihr Holzheizkraftwerk in Betrieb nehmen.

FOTO: PD

Viele KMU in der Schweiz setzen bei der Finanzierung auf Stangenware statt auf massgeschneiderte Lösungen. So verlieren sie viel Geld, das für neue Projekte eingesetzt werden könnte. Wie es besser geht, zeigt das Beispiel der Holzkraftwerk-Betreiberin ecoenergy Valais SA in Vétroz.

Im November 2022, pünktlich zum Winteranfang, war es so weit: Nach einer Bauzeit von 15 Monaten konnte ecoenergy Valais in Vétroz ihr Holzheizkraftwerk in Betrieb nehmen. Bereits vier Monate später vermeldete das Unternehmen aus dem Unterwallis die erste Kooperation mit einer Grosskundin, der Mineralquelle Aproz. Am Ende soll das Kraftwerk 32000 Megawattstunden Strom und 60000 Megawattstunden Wärme erzeugen und damit insgesamt 14000 Haushalte in der Region versorgen - und 10000 Tonnen CO₂ einsparen.

Ein solch grosses Vorhaben braucht Geld - viel Geld. Bei ecoenergy Valais entstanden Kosten im zweistelligen Millionenbereich. Eine grosse Herausforderung für das Unternehmen um Firmenchef Pirmin Reichmuth, zumal die Gewinnzone erst in zwei Jahren erreicht werden kann.

Wie bei ecoenergy Valais ist bei vielen KMU die Finanzierung kein einfaches Unterfangen. Ob für die kurzfristige Liquiditätssicherung oder längerfristige Investitionen - es gibt zahlreiche Situationen im Leben eines Unternehmens, in denen es auf externe Gelder angewiesen ist. Entscheidend ist, dass dann eine massgeschneiderte Lösung erarbeitet wird. Denn nur mit einer passenden Finanzierung können KMU ihre Projekte realisieren, während sie gleichzeitig viel Geld sparen, das für zukünftige Pläne zur Verfügung steht.

Finanzielle Luft für andere Projekte

Bei ecoenergy Valais und ihrem Holzheizkraftwerk in Vétroz hat man zur Finanzierung auf eine Hypothek mit planbaren festen Zinsen in Kombination

mit einem Aktionärsdarlehen gesetzt. Dadurch konnte ein überdurchschnittlich langer Finanzierungshorizont von bis zu 15 Jahren vereinbart werden. So bleibt ecoenergy Valais während der Kreditrückführung genügend finanzielle Luft für andere Projekte. Die gewählte Lösung entwickelte die Firma in Zusammenarbeit mit der Banque Raiffeisen Sion et Région sowie dem Raiffeisen Firmenkunden Zentrum Mittelland/Wallis und einem auf nachhaltige Anlagen fokussierten Infrastrukturfonds als Grossaktionär. Mit dieser Lösung konnte eine für das Energieunternehmen ideale Finanzierungsform gefunden werden.

«Das Finanzierungskleid muss dem KMU gut sitzen», erklärt Rolf Brechbühl, Leiter Firmenkunden Mittelland/Wallis bei Raiffeisen Schweiz (siehe Interview). Ist es zu eng, wird das Unternehmen in

| Vorhaben | Beschreibung | Typische Finanzierungsinstrumente |
|---------------|--|--|
| Neues Produkt | Sie entwickeln ein neues Produkt oder aber wollen ein bestehendes weiterentwickeln. | • Darlehen • Leasing |
| Neuer Markt | Sie wollen Ihr Tätigkeitsgebiet geografisch ausdehnen und Ihre Produkte und Dienstleistungen in zusätzlichen in- oder ausländischen Märkten anbieten. Oder Sie beabsichtigen, Ihre Produkte in ihren bestehenden Absatzmärkten für neue Anwendungsgebiete nutzbar zu machen. | • Darlehen • Leasing • Exportfinanzierung |
| Neuer Kanal | Ihre Produkte und Dienstleistungen sollen den Kunden über zusätzliche Kanäle wie zum Beispiel einen Webshop angeboten werden. Oder Sie erschliessen sich auf der Beschaffungsseite neue Lieferanten oder alternative Quellen. | • Kontokorrent • Fester Vorschuss • Darlehen • Exportfinanzierung |
| Anschaftung | Sie brauchen neue Maschinen, Computer, Fahrzeuge oder sonstige Anlagegüter. | • Darlehen • Leasing |
| Technologie | Sie wollen in Ihrem Unternehmen neue Technologien einführen oder in die Digitalisierung von Prozessen und Leistungen investieren. | • Darlehen • Leasing |
| Übernahme | Sie planen, ein anderes Unternehmen oder Teile davon zu kaufen. | • Darlehen |
| Standort | Sie wollen Ihre bestehenden Produktions- oder Bürogebäude ausbauen und vergrössern oder aber neue Standorte aufbauen. | • Baufinanzierung |
| Nachfolge | Sie machen sich Gedanken über Ihre Unternehmensnachfolge und Möglichkeiten zur Finanzierung der Übergabe. | • Darlehen |

QUELLE: RAIFFEISEN

seinen Aktivitäten eingeschränkt, ist es zu weit, werden die vorhandenen Ressourcen nicht optimal eingesetzt und zu hohe Preise bezahlt. Fakt ist: Bei der Ausarbeitung eines massgeschneiderten Angebots müssen zahlreiche Faktoren mitberücksichtigt werden. Zu denken ist beispielsweise an das Alter des Unternehmens, wie eine allfällige Nachfolge geregelt ist, welche Ziele anvisiert werden und in welchem Zeitraum diese erreicht werden sollen. «In der Regel kann ein Finanzierungsprojekt nicht isoliert erarbeitet werden, da es das gesamte Unternehmen und dessen Entwicklung nachhaltig beeinflusst», weiss Brechbühl. Je nach Phase und Vorhaben, für das die zusätzlichen Mittel benötigt werden, eignen sich andere Lösungen. Eingeteilt werden diese beispielsweise in acht typische unternehmerische Investitionssituationen (siehe Tabelle).

Ein detaillierter Businessplan hilft in den Gesprächen

Neben den betriebsinternen Anforderungen sollten bei einer genau auf die Kundschaft zugeschnittenen Finanzierungslösung auch regionale Eigenheiten berücksichtigt werden. Dazu zählen beispielsweise der lokale Arbeitsmarkt, die Kunden und Produkte, allfällige Bewilligungsverfahren oder steuerliche Aspekte - regionale Charakteristika, die für das KMU eine wichtige Rolle spielen. «Solche Marktkenntnisse sind von grosser Bedeutung für ein massgeschneidertes Angebot und werden oftmals unterschätzt», sagt Brechbühl.

Damit eine Finanzierung zum Erfolg wird, braucht ein Unternehmen aber auch einen klaren Plan. Gefragt sind fest umrissene und transparente unternehmerische Ziele und Pläne. In der Regel hilft hier ein detaillierter Businessplan, in dem das Geschäftsmodell konkretisiert wird, Stärken und Schwächen sowie Chancen und Gefahren aufgezeigt und die Erfolgsfaktoren dargestellt werden. Den Finanzierungsprozess erleichtert zudem ein frühzeitiger und kontinuierlicher Austausch mit einem Spezialisten der Bank. Damit wird das für eine Finanzierung wichtige gegenseitige Verständnis aufgebaut und das nötige Vertrauen geschaffen, welches wiederum Basis ist für eine massgeschneiderte Lösung.

Eine zentrale Rolle bei einer Kreditvergabe spielt nämlich das Kreditrating, mit dem die Bank die Bonität eines Unternehmens misst. Auch hierbei hilft Transparenz, können doch stille Reserven, die oftmals unberücksichtigt bleiben, einen wesentlichen Einfluss auf das Rating haben. Dieses wiederum bestimmt sowohl den grundsätzlichen Kreditentscheid wie auch die Höhe der Zinsen. «Viele Unternehmen weisen stille Reserven nicht anhand einer internen Jahresrechnung aus, weil sie die Treuhandkosten scheuen. Das kann am Ende zu einem schlechteren Rating führen», so Brechbühl. Dabei wäre dies wohl ein sehr einträgliches Gespräch: «Wenn das Kleid nicht sitzt, lohnt sich der Gang zum Schneider, um eine gute Figur zu machen - genauso ist es auch bei der Finanzierung.»

«Entscheidend ist das gegenseitige Vertrauen»

Statt viele Offerten für eine Finanzierung einzuholen, sollen KMU lieber eine enge Beziehung zu wenigen Banken pflegen, um eine passende Lösung zu erhalten, rät Rolf Brechbühl, Leiter Firmenkunden Mittelland/Wallis bei Raiffeisen Schweiz. Ansonsten würden sie sich viel Potenzial vergeben.

Wie gelingt den Unternehmen eine erfolgreiche Finanzierung?

Ein entscheidender Punkt ist sicherlich das gegenseitige Vertrauen. Die Verantwortlichen sollen sich wohlfühlen, allenfalls auch eine gewisse Sympathie füreinander entwickeln. Dieses Zutrauen ist essenziell, da KMU mit offenen Karten spielen sollten, um eine optimale Finanzierung zu bekommen. Gefragt sind transparente Informationen über das Unternehmen, dessen Vergangenheit und

Zukunft - sowohl positive als auch negative Aspekte.

Weshalb ist ein Vertrauensverhältnis zur Bank so zentral?

Stellen Sie sich vor, Sie lernen eine Person nur kurz kennen und sollen ihr dann ein Geschenk machen. Was wählen Sie?

Das hängt von der Person ab.

Genau. Wenn Sie kaum etwas über sie wissen, können Sie völlig falsch liegen. Je besser Sie sie kennen, umso persönlicher fällt Ihre Wahl aus. Dasselbe gilt auch bei der Finanzierung: Die Bank muss genau wissen, was das Unternehmen sucht, wie es tickt, welche Pläne es verfolgt. Ansonsten kann die Finanzierung völlig falsch gewählt werden. Ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Bank und Unternehmen ist viel wichtiger, als unzählige Offerten einzuholen, die dann doch nicht genau passen.

Was spricht denn gegen mehrere Offerten?

Gegen eine Vergleichsofferte ist nichts einzuwenden. Heute werden aber teilweise gleich bis zu fünf Offerten eingeholt. Das macht keinen Sinn: Eine Finanzierung sollte gut durchdacht und, wie erwähnt, genau auf das Unternehmen abgestimmt sein. Das braucht Zeit und

funktioniert nur, wenn man sich etwas besser kennt. Eine gute Bank nimmt sich diese Zeit für seine Kunden.

Wie gehen Sie dabei vor?

Eine persönliche Beratung ist Voraussetzung. Manchmal stehen wir mit unseren Kunden sogar täglich in Kontakt. Dadurch entsteht eine enge Verbindung, die zum Teil über eine normale Kundenbeziehung hinausgeht. Unsere langjährigen Kundenbetreuer sind dann oft auch ein Sparringpartner für das Unternehmen, wenn andere Herausforderungen anstehen. Hierbei hilft es, wenn wir auch die Rahmenbedingungen des Betriebs, zum Beispiel die regionalen Gegebenheiten, gut kennen.

Worauf müssen KMU besonders achten, wenn eine Finanzierung gelingen soll?

Ein ausgereifter und stimmiger Businessplan ist eine gute Grundlage. Hier sieht man schnell, ob die Pläne Hand und Fuss haben oder ob das Ganze wenig durchdacht ist. Dabei geht es weniger um die Anzahl Seiten, sondern vielmehr um deren Inhalt. Ein steiles Wachstum anzustreben, ohne einen Franken Marketingbudget vorzusehen, scheint beispielsweise etwas ambitioniert. Die Verantwortlichen müssen eine klare Idee haben, wenn

sie eine Bankfinanzierung beantragen. Wie viel kostet das Projekt? Bis wann kann ich die Gelder zurückzahlen? Anhand solcher Fragen lässt sich ein erfolgversprechender Antrag erstellen.

Wo sehen Sie Sparmöglichkeiten für die Unternehmen?

Meine Erfahrung hat gezeigt, dass viele Betriebe schlecht finanziert sind und mit einer passenderen Lösung viel Geld sparen könnten. Durch den fehlenden Kontakt zur Bank stimmt oftmals das Finanzierungskonstrukt nicht. So werden beispielsweise Besicherungsmöglichkeiten nicht genutzt, die ein besseres Rating ermöglichen, was die Zinskosten senken würde. Oft fehlen auch interne Cashflow-Berechnungen, weil nur ein Steuerabschluss erstellt wird. Alles in allem besteht in der Finanzierung noch riesiges Sparpotenzial für KMU.

Gleichzeitig kommen neue Finanzierungsformen wie Crowdfunding auf. Was halten Sie davon?

Wenn ein Unternehmen genau weiss, was es sucht, dann kann dies eine geeignete Form sein. Solche Plattformen sind günstig, weil keine Beratungskompetenz geboten wird. Wenn man nicht zu 100 Prozent überzeugt ist, würde ich sie nicht



Rolf Brechbühl

QUELLE: PD

wählen. Ansonsten vergibt man sich unglaublich viel Potenzial. Denn die Finanzierung hat Auswirkungen auf den gesamten Betrieb.

Und doch sind sie günstig.

Sicher. Bedenken Sie aber: Weshalb fahren die Leute einen Mercedes oder einen Audi? Sie könnten doch auch einen Tata kaufen. Es geht um Qualität, Vertrauen, Langlebigkeit, sprich Nachhaltigkeit - wie bei der Finanzierung.

Dieser Inhalt wurde von NZZ Content Creation im Auftrag von Raiffeisen erstellt.

